理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

www.eeo.com.cn

2011.04.18

RMB 3 元 HK$10



特别推荐



上海车展特刊

车企三国杀

就如同一盘充满制衡、无间与策略选择的三国杀局，车企们在各自所在阶层中绞杀

35-46

重点新闻

要闻

03 事业单位改革时间表

讨论多年的事业单位改革随着一份中央文件的下发，开始正式推进

06 铁矿石指数战争

铁矿石指数将成为影响市场波动的工具，但钢铁行业尚未做好准备

中国

09 赴港生子 闸门渐关？

香港宣布从4月8日至今年底，公立医院不再接受非本地孕妇预约

市场

17 城商行上市“规模限”分歧

证监会正向国务院递交报告，以规范中小商业银行的上市标准和条件

公司

25 三个“中石化”意外流产

未来数年内超过1.5万亿元“再造三个中石化”的投资面临流产

观察家

57 地震改变核态势

日本的一个教训是，没有万无一失的措施可以保证核设施的安全

致读者

“一周调查”详见第15版，本栏目由中国平安“中国人财富商数指数调研”特别呈现

4月22日，最受尊敬十年颁奖活动将在深圳举行

免费参会报名 18641410613

房地产泡沫“下沉”

■ **本报记者 邬琼** 广州、武汉、长沙报道

李准备去深圳，放弃在武汉的工作，她原本以为自己这里能找到更安逸的生活。

李是湖北荆州人，3年前，从华中科技大学毕业就以这个理由在这里工作。同以百万计的、期待在二、三线城市寻找机会的社会新鲜人一样，她本期待自己能够在工作几年后，在武汉一个好地段买一套房子，并把父母接到身边。李在武汉的月入不到3000元，她期待落户的汉口的房价却已经在万元以上。

她很快发现这里的问题和在一线城市遇到的问题等同了：拥堵的交通、更低的工资、不断上涨的房价，以及同样没有保障的住房、医疗及下一代的教育。更严重的是，这里的就业机会却远远不及像深圳那样的一线城市。

巨大的开工量，伴随着直线上涨的房价。在汉口，10年以内新建住宅的二手房已经鲜见每平方米万元以下。类似故事还在长沙、合肥、沈阳、重庆等地上演。

此间，离国务院下发坚决抑制部分城市控制房价过快上涨的通知刚刚周年。限贷、限价乃至限购，诸多管控措施齐下的情况下，北京、上海、深圳等一线城市的房价已经松动。但是，这并没有阻挡大城市的“房价病”燎原到了更下一级的城市。

房价狂欢

这有点类似一年前的一线城市。2010年4月，智联招聘发布的调查称，“逃离大城市”成为时下一线城市职场人聚会最常聊的话题，而逃离大城市的首要原因是：房价太高。

这份报告发布之际，《国务院关于坚决抑制部分城市房价过快上涨的通知》出炉，要求坚决遏制部分城市房价过快上涨，切实解决城镇居民住房问题。

当时的指向就是这些一线城市。有统计显示，当时北京新房的平均房价已经超过了2万元。之后，广州在亚运会前后也经历了一场房价飙涨的游戏。短短数月之间，广州市中心城区新售商品房价格由2.5万元/平米的基础水平迅速攀升至3-3.5万元/平米。

现在，一线城市的房价出现了松动迹象。部分项目的降价消息在不断释出，房价下调的预期亦日益趋同。但是，房价高企的故事在二、三线乃至以下的城市继续上演。

在长沙，一季度长沙全市新建商品房备案均价为4803元/平方米，同比上涨14.11%。一季度的武汉市，商品住房成交均价为6526.70元/平方米，比去年全年均价相比上涨5.53%。汉区、武昌区两大中心城区房价平均都在11000元/平米以上。

同一时期，合肥市区商品房平均销售价格4375元/平方米，其中住宅4010元/平方米，同比分别增长17.7%和15.5%。

如今的武汉已经成为一个巨大的工地。按此前武汉市市长阮成发对媒体表态的数据是，目前武汉大大小小有5800个工地。

武汉市十二五规划提出了与北京筹备奥运、上海筹备世博及广州筹备亚运期间几乎同等速度的城市基建计划。作为十二五规划开局之年，2011年，武汉市计划城市基础设施投资725亿元，固定资产投资超过4000亿元。

▶下转06版

十周年特刊

一张十岁的报纸，没有理由大肆庆祝自己的生日。呈现于读者诸君面前的特刊，是我们对过去十年的报道评论的节选与回顾，也是我们对“理性、建设性”这一办报宗旨的自我检省。本期我们也对报纸进行了改版，期望以一种昂扬、崭新的面貌，与亲爱的读者们共同步入下一个十年。

>>T01-T32版



同样尺寸的照片，横跨十年，从文革开始到结束

新国博的三张老照片

■ **刘金松/文**

褪了色的黑白照片，站在中间的华国锋正在和李先念一起，倾听叶剑英的谈话。这张拍摄于1976年10月24日的照片，记录了当时三位领导人在庆祝粉碎“四人帮”群众大会上的瞬间。

与这张照片垂直排列的另外两张则是反映群众集会的大场景，一张是“红卫兵和群众在天安门广场接受检阅”，一张是“广大群众在天安门广场欢庆粉碎‘四人帮’”。

三张同样大小的照片，横跨十年，从文革开始到文革结束。

历经3年半扩建，投资25亿元的新国家博物馆已经重新开展。试运行期间，实行限额参观，每天免费放行8000人。即便不是周末，如果过了上午10点，也将很难再获得参观的机会。

新开张的国博馆有两个基本陈列，分别是“古代中国”和“复兴之路”，以1840年为界，前者10个展厅，近3000件文物来呈现五千年文明；后者6个展厅、1280件(套)文物、875张图片，讲述鸦片战争以来170多年的复兴道路。

“古代中国”部分尚未完成布展，目前观众所能看到的是讲述1840年鸦片战争以来至当下的“复兴之路”。整个展览分为五个部分，着墨最多的是讲述中国共产党成立至新中国成立28年历史的“中国共产党负起民族独立人民解放的历史重任”，以及反映改革开放后建设成就的“走中国特色社会主义道路”两部分。

▶下转05版



聚焦博鳌论坛

编者按:

今年,是博鳌论坛的第十年。

十年间,越来越多的国家领导人以及商、学界领袖开始习惯每年4月聚集在海南的这个小镇,纵论新兴经济体的未来。

在此时的博鳌,我们看到:外国嘉宾倾听中国官员解读"十二五"规划;中国企业家纵论全球产业转移新趋势......

中国与世界,世界与中国,同样需要"包容性增长"。这亦是本届博鳌论坛的主题。而更多议题则与新兴经济体有关,包括新经济参与者面对的各种机遇与挑战。

本报由此就中国的通胀局面、各经济体的退出政策以及国际资金流向等几个主要问题采访了参加博鳌论坛的各界精英。

中国经济不会陷入滞胀

——专访博茂资产管理公司(PERMAL)董事长苏伟(Isaac R. Souede)

■ 本报记者 张斐斐 博鳌报道

经济观察报:如何看待目前中国的通胀,中国经济硬着陆的风险是否在增大?

苏伟: 我们预测今年中国经济增长率为9%,中国经济会实现软着陆,在去年的半年当中,加息四次,九次提高存款准备金率,也正在出现越来越多的行政手段。虽然现在市场对行政干预存在很大的争议,但是我认为最优的选择是利息、准备金以及行政手段三者缺一不可。

中国经济正在软着陆的过程中,但这是一个非常艰难的任务。周边环境越来越复杂,能源会成为长期问题。

经济观察报:所以由大宗商品上涨引起的通胀将会持续更长时间?

苏伟:可能会比应该持续的时间更长。

但原油价格在130美元的位置实在是太高了。当中东局势平静之后,油价可能会回归到100美元每桶左右,但不会退回危机前的70美元的水平。

经济观察报:这让人想起了欧洲央行上周的升息决定,这也是一个非常有争议的决定。如何看美联储与欧洲央行对于通胀的不同态度?

苏伟:美联储与欧洲央行现在执行着完全不同的货币政策逻辑。美联储有两个主要任务,一是控制通胀,但他们也有经济增长与就业的目标。 而欧洲央行只有一个任务就是价格稳定。对于今日的世界经济来说,美国的解决方法是稍占上峰的做法,过了一段时间之后,欧洲央行就会发现,他们将会面临很大的问题。

经济观察报:如何看待现在的国际资本流动的问题?

苏伟:资本流向可以是非常往复的。我在美国看中国的几个重要因素,一是中国的利率比美国的高很多,二是经济增长的前景很好,三是贸本是顺差而非逆差,当然最重要的是人民币升值的前景,虽然速度还未知,所以想要参与到这个市场的钱并非全都是"热钱",而是经过很认真判断的"智钱"。

在年初的确是资本流出新兴市场,因为许多人赔了20%–25%左右。但我认为,如果新兴经济体稳定的话,第一个触发点应该是中国。如果中国经济能够软着落,其他的经济体,例如巴西、印度等将会在6–12月之后追随。

经济观察报:关于中国加息的政策,目前国内的理解存在分歧。你如何看待这一问题?

苏伟: 我不认为中国经济会陷入滞胀,如果一定要列个表,第一可能是欧洲,第二是美国,第三才是中国。


苏伟

现在是投资中国的好时机

——专访里昂证券有限公司董事长及首席执行官施立宏(Jonathan Slone)

■ 本报记者 张斐斐 博鳌报道

经济观察报:如何看待现在的国际资本流动?

施立宏:资本像水,会继续流向可以得到回报的市场,它也会利用政策的失误以资产或者货币的形式谋取利润。现在国际资本对美国与欧洲市场均保持了一定兴趣,只是其数量远远比这些市场能够吸收的要多,资本自然会向更高增长率以及货币升值的新兴市场寻找新的投资机会。

的确,我们看到了有资本流回新兴市场,不像原来的规模那么大,也许是因为我们在一个周期的末端 ,我们看到投资者对于新兴市场的兴趣在增长。此前投资者将资金撤回至欧洲与美国的做法已经得到了逆转,对于中国市场有一种谨慎的担心,就是利率,但我认为这种担心会降低,事实上,现在是投资中国的好时机。

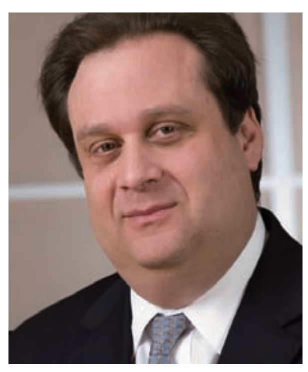
经济观察报:你认为通货膨胀会对香港人民币离岸市场的发展起到什么影响?

施立宏:现阶段,通胀只会让投资者觉得人民币要升值了,所以人们会继续投资。中国货币当局对于通胀的担忧与人民币离岸市场发展的步伐关联度不大。

经济观察报:如何看待人民币国际化的步伐?

施立宏:我们对此充满期待。中国的货币监管者对于人民币市场化采取了非常谨慎的态度,我并没有看到这一政策发生明显的变化,但是随着离岸人民币市场成长与发展,政策制定者将会变得越来越放松,他们的自信将加大人民币自由化的程度。

我认为发展人民币离岸市场是一件很重要的事情,为大陆市场解压不少,在五年的时间里,人民币市场将会达到相当的规模与深度,将会变成高度机构化与职业化的市场。


施立宏

大环境是收缩流动性

——专访美林美银中国区行政总裁刘二飞

■ 本报记者 赵娟 博鳌报道

经济观察报:如何看待现在全球范围宏观经济政策?

刘二飞:现在大的环境是收缩流动性,除了美国外各国都在收缩流动性,本来就是过度放松,美国可以印钞票,但欧洲国家不行,加息是不得已而为之,也是两难的决定。

欧洲自身的增长和复苏都存在问题,同时还要削减政府开支。欧洲主要的经济总量在德国和法国,意大利的情况也还可以,现在出问题的都是一些边缘国家,从经济总量看他们微不足道,但欧洲人担心多米诺骨牌效应,这些政府削减开支非常困难,而为了保住欧元,救助这些边缘国家,法国和德国的国民阻力很大,总体而言,欧洲会有很大的波动,很多声音认为欧元有崩溃的可能,但个人认为可能性比较小,不过危机还会有一段时间。

目前美国还是单一目标的宏观政策——刺激经济。美联储伯南克认为,上个世纪30年代的危机最大的教训是过早地收缩流动性使经济二次见底,他认为量化宽松还要延续,但是美联储其他成员和许多经济学家已经有不同的意见,相信宽松政策不会延续了。

危机以来,中国的政策都走在最前面,中国最早实行刺激计划,最早收缩流动性,调控目标多元化,美国则滞后于中国1–2年,如此多的货币投放和大宗商品涨价带来的通胀迹象已经出现。

经济观察报:中国的资本市场是否存在泡沫?

刘二飞:我依然认为中国的股市被严重低估。中国经济的高速增长,再加上企业盈利能力也比较强,民营企业的活力非常好,国外的热钱进不来,本土的钱此前都流到了房地产市场,股市泡沫是不存在的;如果说有泡沫的话,我认为房地产有泡沫的因素,但程度和当年的日本、危机前的美国泡沫是不可相比的。


刘二飞

资金开始回流新兴市场

——专访摩根大通董事总经理、中国区全球市场业务主席李晶

■ 本报记者 赵娟 博鳌报道


李晶

经济观察报:今年一季度有资金撤离新兴市场国家的动向,现在是否有新的变化?

李晶:一季度,外围环境不确定性和新兴市场的通胀预期导致前三个月资金持续流出新兴市场,有统计各类新兴市场基金净流出近245亿美元,仅低于2008年第三季度的256亿美元净流出。

不过,最近有一个很重要的变化,3月末、4月初资金开始回流新兴市场。近四周流入新兴市场基金的资金平均净额自去年12月以来第一次超过发达市场。4月4日–8日各类新兴市场基金净流入57亿美元,是自去年10月以来的最大单周净流入。

在我们和国际上许多基金经理的沟通中可以明显发现,他们对新兴市场的兴趣再度浓厚。随着全球不确定因素逐渐消失,市场情绪在好转。新兴市场经济依然强劲,而且很多股票的估值相对便宜。

而中国股市的风格也正在发生变化,长期被低估的蓝筹股有所起色,政府的宏观调控已经9个月了,银根紧缩的负面影响已经被市场消化,这些说明中国市场的信心和情绪都已经在恢复。

经济观察报:在一季度贸易出现逆差的情况下,3月末,国家外汇储备余额突破3万亿美元,其中热钱的压力是否没有减退?

李晶:六年来首次出现逆差,主要是因为一季度进口量大、进口价格也在上涨,不过中国出口依然强劲,全年看顺差将会减少,这也会减少外汇储备的增量。外储包括经常项目下顺差、FDI以及常说的热钱,热钱的量没有办法预估,但在资本项目管制下不会太大,不过也难以避免有钱找空子钻。

经济观察报:最新公布的3月份的CPI数据达到5.4%,如何看待接下来的通胀压力?

李晶:现在的通胀压力依然很大,有几个方面的原因:首先是大宗商品价格的攀升,包括能源、金属、铜产品的价格基本上都在历史新高,中国是最大的资源进口国,传导作用很明显,这是通胀压力最大的原因之一;第二是收入增长,目前全国已有12个省区市调整了最低工资标准,从涨幅来看,半数地区超过20%,劳动力成本提高的趋势还会持续下去;第三是中国2009年以来的宽松货币政策,放贷量和M2的高速增长带来的货币压力。

因此,控制通胀应该多管齐下,第一是货币政策,现在已经四次提高利息、9次上调存款准备金率;第二是人民币汇率,我们预计今年人民币兑美元会升值5%–7%;第三是要控制信贷量,虽然已经9次调整存款准备金率,但银行流动性依然较好,而利差在提高,银行依然有放贷冲动,我认为控制放贷量对通胀影响更大;第四,是控制价格等行政手段,房地产价格也会影响通货膨胀。

我们认为,二季度还会再次加息,准备金率会再调高0.5个百分点。

经济观察报:有担心认为通胀未减、但紧缩政策会影响经济增速,中国可能出现滞胀,你怎么看?

李晶:我认为这种可能性不大。在连续三个月下行后,4月1日中国物流与采购联合会公布的3月份中国制造业采购经理人指数(PMI)显示,PMI从2月的52.2点显著回升至53.4点。工业生产指数也有所上升,意味着生产活动逐步恢复正常,工业生产活动在未来几个月可能保持活跃。

全年来看, 7、8月份通胀可能见顶,今年下半年调控政策的绩效将可以显现,CPI将能控制在5%以下,预计全年在4.6%。

客户服务热线
800-810-9060
NO. 515期
每逢星期一出版 本期104版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327



版权声明
本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问:北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线
北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲7号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125
上海 上海市肇嘉浜路789号均瑶国际广场19楼F1-F2座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862
广州 广州市东山区建设六马路29号
荣建大厦7楼D、E室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438
深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

事业单位改革时间表明确 绩效工资制随后出台

■ 本报记者 张向东 北京报道

讨论多年的事业单位改革随着一份中央文件的下发,开始正式推进。

本报获悉,这份文件于3月22日就已经下发,名称为《分类推进事业单位改革实施指导意见》(下称《意见》)。该文件除提到事业单位分类改革时间表之外,还分别对事业单位绩效工资改革、事业单位养老保险等社会保险体系改革提出了明确的改革方向。

上述知情人士说,事业单位分类改革将和工资改革、养老保险改革一同推进。

在上述文件下发后,相关部门制定的《事业单位岗位绩效工资制度》也将加快出台。同时,尚在试点的事业单位养老保险改革也将继续推进。

事业单位改革路线图

类别		目标	措施	原则
财政补贴类 承担公益服务职能	① 公益一类 义务教育、基础科研、公共文化卫生、基层医疗等	政府出资保障	管办分离改革	工资、养老金独立于单位之外,待遇不降
	② 公益二类 高等教育、非营利性医疗等	允许市场配置资源		
自收自支类 从事生产经营活动	科研院所 出版社等	剥离、推向市场	转企改制	编制只减不增
参照公务员类 承担政府职能	其他	并入行政机构或撤销	机构改革	

根据公开资料整理

同步改革

根据上述《意见》,中央为事业单位列出的时间表为:用2011-2015年五年的时间,在清理规范基础上完成事业单位分类;而到2020年,则要建立起事业单位管理体制和运行机制,形成中国特色公益服务体系。

在此目标下,事业单位改革被划分三类,"参照公务员类"即承担政府职能的事业单位划入政府序列;"自收自支"类即从事生产经营活动的事业单位将被推向市场,而一部分"财政补贴"类即公益性事业单位,将从人事管理、收入分配、社会保险、财税政策和机构编制等方面推进,采取"管办分离"等办法完善治理结构。

中国社科院学部委员程恩富表示,事业单位分类改革本身是没有问题的,但是希望有关方面能够注意分类之后相应的范围。公益性质的事业单位不宜缩减的过少,过少的话,很多事情就做不成了。

这并非虚言。据人保部数据,目前全国共有事业单位120多万个,工作人员3000多万人,其中专业技术人员约2000万人,占全国专业技术人员总数的47.3%。

此外,该《意见》还明确了事业单位绩效工资改革的推进,称"要继续推进和完善事业单位绩效工资改革","深化收入分配制度改革,完善事业单位工资正常调整机制"。

根据本报此前的了解,事业单位工资改革下一步的重点,将是除义务教育学校和基层医疗卫生机构之外的事业单位,将具体根据事业单位的性质不同,采取不同措施。

对事业单位的养老保险改革方向,该《意见》表示,要逐步建立起独立于单位之外、资金来源多渠道、保障方式多层次、管理服务社会化的社会保险体系。

具体措施为,事业单位工作人员基本养老保险实施社会统筹和个人账户相结合,养老保险费由单位和个人共同负担,个人缴费全部计入个人账户。养老保险基金单独建账,实行省级统筹,基本养老金实行社会化发放。实行"老人老办法、新人新制度、中人逐步过渡"改革办法,保持国家规定的待遇水平不降低。

争议点

据了解,绩效工资和养老保险改革,一直是事业单位改革推动的难点所在,也是目前引起争议较多的地方。

程恩富对本报透露,去年年初的时候,在事业单位养老保险改革方面,人保部就收到了几十份反对意见。事业单位养老保险改革的方向是,公务员的养老金提成比例不变,而事业单位则缩减,向技术型企业并拢,这一点遭到强烈反对。

程恩富说,国家的财税增加了,要共同分享致富成果。如果再把知识分子的养老金缩减的话,不符合科学发展观。同时,养老保险制度的改革方案应该问计于民,至少应该征求意见,而且现在已经反对了两年了。如果人保部再继续执行原来片面的方案,可能会引起更大意见。

中国社科院是事业单位工资改革的试点单位之一,但外界认为,改革推进效果并不好。据说,2010年年初,社科院曾撰写了一份内部报告提交国务院,具体针对人保部推行的养老保险制度的改革分别表达了否定性和建设性的意见,该报告得到了批示。

程恩富认为,目前推行的事业单位改革,存在诸多不合理之处。"首先在公益性事业单位中,绩效工资的提法就是不科学的,搞义务教育的中小学是纯粹公益性质,它不是企业,哪来的绩效?要缩减事业单位养老金,为何不削减公务员的养老金?事业单位工资改革和养老金改革,应该和公务员一起改,要改一起改,要降一起降"。

程恩富最近发现,现在公务员的养老金和事业单位的养老金计算方法是明显不一样的。在阳光工资制度的推进下,公务员的养老金是按照全部的收入来算的,而大学教授却是只按照基本工资计算。程恩富说,这样下来,公务员已经在养老金方面占了便宜了。

对于此次中央明确发文强调推进事业单位改革,相关部门的事业单位负责人并不抱太大希望。某部委下属事业单位的负责人说,"这些年'狼来了'的故事,事业单位听的太多了,但是真正能够动起来的很少。事业单位涉及的东西太多了,也很复杂,以养老保险为例,全国事业单位的养老保险金可以说是一笔糊涂账,从何而改?"

国土部紧控"地根" 各省用地自行解决

■ 本报记者 宋尧 北京报道

虽然各省上报的新增建设用地数远大于分配指标,但国土资源部并未纵容地方的要求。

本报获悉,国土部刚刚完成了一次全国土地供应调研。该调研抽调了369名国土资源工作者,覆盖了全国31个省(区、市)的179个市、县。

调研得出的主要结论依然是老问题——用地紧张。

按国土资源部规划司司长董祚继的说法,各省用地需求总计达到1616万亩,远远大于年度计划指标670万亩。

不过,面对如此局面,国土资源部可能不会做出让步。一位国土资源部的官员向本报表示,今年的新增建设用地指标已经完成分配,但具体数额暂时不会对外公布。

上周,国土资源部部长徐绍史在此次全国土地供应调研报告会上称,"地根不能松"。他还强调,解决用地矛盾的方法,"源头活水在基层"。



国土资源部表示,今年的新增建设用地指标已经完成分配,但具体数额暂时不会对外公布

IC/供图

暴涨的需求

"预计今年全省新增建设用地规模将突破20000公顷(1公顷=15亩)。"黑龙江省国土资源厅的一份报告中强调,2011年黑龙江省的项目建设数量和用地规模继续快速增长,用地保障的压力很大。

在2010年,黑龙江省实际完成土地供应14430公顷,同比增长56%,现在看来,这一涨幅在今年不可能下降太多。

不过在国土资源部前不久完成的调研中,黑龙江省或许还是用地紧张相对轻微的省份。"31个省(区、市)都反映计划指标不足,多数反映下达指标只能满足需求的1/3。"董祚继称。

过去五年,全国共批准新增建设用地3300多万亩,每年的计划下达也都稳定在650万亩的水平。

而根据公开数据,今年1-3月份,全国计划指标安排使用159万亩,同比增长154%,部分省份指标使用占全年的比例超过3成,其中河南达到5成、新疆甚至已经达到了7成。

对地方而言,土地是他们在区域竞争中的关键性要素资源。"宁波这两年有些企业向苏北和安徽转移。"宁波市外贸局的一位官员在年初曾向本报表示,这种企业迁移并不是劳动成本变化的原因,而是因为"安徽的地方政府能在土地上给企业很大优惠"。宁波"十一五"的建设用地规划早已用完了,企业在扩张时根本无地可用。"在华东,就是土地为王。"这位官员说。

按照这个思维模式,在今年,"十二五"开局之年,各地用地需求猛增似乎已成定局。此外,还有地方政府换届等诸多因素,都让今年国土资源管理工作面临新挑战。

事实上,中央和国土资源部对此也早有预判,不过却依旧无法遏制这种状况的蔓延。"虽然中央要求,在"十二五"开局之年要防止盲目铺摊子、上项目,但各地加快发展势头强劲,土地需求十分旺盛。"徐绍史在今年1月份的全国国土资源工作会议上如是说。

地方的对策

用地紧张与控制地根的矛盾已摆在眼前,接下来,便是新一轮中央与地方的博弈。

按照计划,黑龙江省今年在用地上执行的办法有四个,"一是全力争取年初下达我省的年度计划指标,二是年中争取国家追加一块,三是申请使用我省历年结余指标,四是争取城乡用地增减挂指标。

对于国务院已批准的2007、2008、2009年度城市建设用地尚未实施的,凡是拟调整用地在符合土地利用总体规划和城市规划、不突破国务院批准的城市总用地和新增建设用地规模、"三类住房"等民生用地面积不减少的条件下,允许适当调整区位。"黑龙江省国土厅报告中的思路显然十分清晰。

其中"年中争取国家追加一块(新增建设用地指标)"的做法,在往年也有先例可循。在2010年,新疆便因此而被其他各省所羡慕。

据了解,在2010年年初时,国土资源部仅分配给新疆新增建设用地指标14万亩,不过随着中央对加快新疆地区经济发展的工作思路确定,大批援疆工程的建设在2010年展开,而国土资源部也随之配合着对新疆敞开了土地供应的口子,年中追加给新疆50万亩的建设用地指标,使得新疆当年的建设用地实际使用数高达64万亩。

"怪不得我们都没有地。"一位中部省份的国土资源官员当时就打趣起来。而新疆官员也不示弱,"我们的面积可是中国的六分之一啊"。

除了各省在新增建设用地上的竞相申请外,另一个地方政府努力尝试、国土资源部也大力推广的做法就是盘活存量。今年1月份,北京市大兴区人民代表大会上便传出消息,大兴区计划在今年清理和规范一批小散低劣企业,力争年内腾退低端产业用地1000亩,为高端项目落地创造条件。

更为应急的做法则是在审批程序和征地节奏上做文章,"大型项目的审批非常慢,有可能长达一两年。"一位中部省份的国土资源系统官员解释说,外加上征地环节的拖延,有的土地甚至可能要花上三五年时间才能真正完成供应。

也正是受此影响,过去几年批准的新增建设用地指标往往大于最后实际供应的建设用地。例如在2009年,当年全国批准建设用地达57.6万公顷,不过最后的实际供应却仅有31.9万公顷。

地方上种种措施的齐头并进或许能一定程度上缓解2011年的用地紧张局面。

核电放缓 水电或成能源发展主力

■ 本报记者 于华鹏 北京报道

能源缺口压力下,中国核电建设放缓正在催生水电建设提速。

日本福岛核电站事故后,中国目前已暂停核电新建项目审批,同时要求对核电的中长期规划进行修改,除了目标将有所调整外,发展路线也将由当前的"大力发展"转变为"安全高效"。在风电及光电没有发展到位的当前,核电建设的放缓将加大包括发电量和投资等方面的若干缺口。

此外,由于中国承诺到2020年非化石能源消费占一次能源消费比重的15%,其中核电的比重是4%,按照十二五期间11.4%的既定指标,核电比重也在3%以上。总数字15%和11.4%是约束性的,核电放缓就必须由其他非化石能源补充。有关专家分析认为,从新定的1.2亿千瓦的十二五水电发展目标看,水电最有可能填补力核电"缺口"。

核电放缓

目前,中国对核电发展态度很明确。根据3月16日国务院常务会议的要求,下一步将全面审查在建核电站,对所有在建核电站进行安全评估,存在隐患的要坚决整改,不符合安全标准的立即停止建设,同时抓紧编制核安全规划,调整完善核电发展中长期规划,核安全规划批准前,暂停审批核电项目包括开展前期工作的项目。

中国核能行业协会(CNEA)副秘书长冯毅在接受媒体采访时表示,有关核能发展方向的原子能法的起草工作将于今年10月前完成,核安全新规也将于年底前完成,届时项目审批有望松动,今年待批的9个核电项目最快会在2012年初解禁。

按照核电的建设期,从开动到商业运营一般需要5到6年的时间,那么在建前期工作的项目和待批的新项目按最少滞后两年计算,核电的中长期发展目标,包括十二五发展目标都将受到一定影响。

日本核电事故发生前,国家能源局拟定新能源发展规划中,到2015年核电装机容量将达4900万千瓦,到2020年达7000万-8000万千瓦,核电装机占电力总装机的5%以上。事故后上述数字有可能缩水,但即使有所降低,保守目标也会在7000万千瓦左右。

"现在的主要问题不是中长期目标是多少的问题。"一位能源行业分析人士表示,"中长期的目标可以随时调整,但是眼前核电放缓后将会产生很多滞动问题。"

该分析人士表示,中国承诺到2020年非化石能源消费占一次能源消费比重的15%,其中核电的比重是4%,按照十二五期间11.4%的既定指标,核电比重也在3%以上。"总数字15%和11.4%是约束性的,核电放缓就必须由其他非化石能源补充,谁来补缺是个问题。"

根据今年能源局能源工作会议的安排,今年将优先安排沿海核电建设,稳步推进内陆核电项目,有序开工田湾二期、红沿河二期、三门二期、海阳二期等项目,适时建设桃花江一期,大畈一期和彭泽一期工程。

从目前的暂缓审批看,包括内陆核电项目和桃花江一期等待建项目将会处于待命状态。而对于会议提出的为减少煤炭依赖、应对气候变化起到重要作用将"高效"作为核电十二五期间关键词或将由此改为"安全高效"。

水电跃进

在核电审慎放缓审批的同时,谁来弥补核电的缺口成为新的关注焦点。按照到2015年非化石能源占比11.4%计算,将需达到4900万千瓦的核电装机,其中扣除已经完成和在建的装机3097万千瓦,不能及时开工将影响1800万千瓦左右的装机容量。

根据中电联公布的1-2月份电力生产数据,前两个月全国总发电量6773亿千瓦时,其中核电发电136亿千瓦时,占比2%。按照当前1082万千瓦的核电装机容量,影响开工的1800万千瓦的装机将造成至少减少每月近110亿千瓦时的电力供应。

然而这个数字无论是对于风电还是光伏发电来说,都是巨大的。从目前的发电量看,风电的年发电量也不过200亿千瓦时的水平,平摊到每个月,只有不到20亿千瓦时,但风电的装机已经连续5年翻翻,要弥补核电每月近110亿千瓦时的电力需要在现在风机发展的基础上再翻5翻,即从目前的4473万千瓦装机增加到2亿千瓦左右。

按照能源局的新能源发展规划,到2020年全国风电规划装机1.5亿千瓦,其中2015年全国风电规划装机为9000万千瓦,也就是说要填补该缺口需要到2015年就超额完成2020年的风电计划。

"更重要的是风电和光电的发电成本相对较高,而且二者的发电存在间歇性,目前还不能作为稳定电源进行单一的电力供应。"上述能源行业分析人士对记者表示。

> 从去年开始,几大国有电力集团开始瞄准流域支流上的中小型水电站,并加紧收购

不仅如此,消息称对于小型风电项目的审批将收紧,国家能源局正在研究制定有关规范风电项目审批制度的管理办法,对地方政府在核准装机容量在5万千瓦以下风电项目之前,须拿到国家能源局的复函,否则不予通过。

"所以从目前来看,最可能代替核电的非化石能源就是水电。"上述分析人士称,"当前水电的发电成本低于上网电价,而且水电的目前发电量远超核电,是非化石能源中最有能力弥补核电发电缺口的。"

根据中电联的统计数据,1-2月份的水电发电量为724亿千瓦,远高于核电136亿千瓦的发电量。

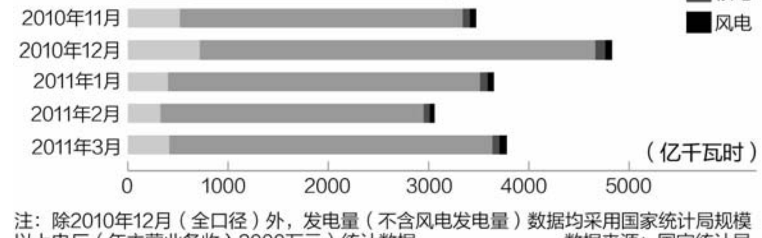
"但水电也有自身发电的问题,一个是水电的建设争议较多,环评和移民问题一直备受争议,再原有规划的基础上再进行规模开发的难度较大,另一个是水电发电的输送问题。核电的供应地区多在南方沿海区域,而水电处于西南内陆,如何将水电配送到核电缺口地区也是难点。"上述分析人士表示。

但即使如此,记者发现,在核电沉寂的同时,有关部门对于水电的期许已现端倪。国家能源局副局长刘琦在日前召开的水电开发座谈会上明确提出,将在做好生态保护和移民安置的前提下积极发展水电,并明确"十二五"期间要开工建设1.2亿千瓦水电的目标。

目前,中国水电总装机超过2亿千瓦,加上1.2亿千瓦的水电计划,届时到十二五末,水电的容量将达到3.2亿千瓦时。而十一五期间,水电每年的装机不足500万千瓦,从新规划看,今后5年水电每年的装机将达到2000万千瓦以上,

企业似乎也看到了水电发展的潜力,有消息人士日前表示,从去年开始,几大国有电力集团开始瞄准流域支流上的中小型水电站,并加紧收购,目前我国各大流域的水电资源除雅鲁藏布江以外,已基本被几大国有电力集团分配完毕。

2010年下半年以来全国发电量



注:除2010年12月(全口径)外,发电量(不含风电发电量)数据均采用国家统计局规模以上电厂(年主营业务收入2000万元)统计数据。 数据来源:国家统计局

个税修正案本周初审 超九成纳税人税负减少

■ 本报记者 李途 北京报道

个人所得税法修正案草案经过多次测算、修订，将在4月20至22日召开的十一届全国人大常委会二十次会议上进行初审。

如顺利通过，将于6月底进行二审，二审获通过则最快于下半年颁布实施。

本报获悉，个税的工薪所得费用扣除额预计会调整为3000元，税率结构调整为7级累进税率，将有超过九成的个税纳税人税负减少，极少数高收入者税负适度提高。

为了减轻中低收入者税负，适当提高高收入者税负，决策部门做了多套方案，4月20日上会的初审方案被认为是兼顾考虑了各方问题的一套方案。

动态调整

如果此次个人所得税工薪所得费用扣除标准从2000元调整为3000元，将是个税第三次调整工薪费用扣除标准。专家认为，这一调整考虑到全国平均水平，保持一定的纳税人口和覆盖面，这也有利于税收调节收入分配。

《个人所得税法》于1980年9月10日颁布，也是中国第一部税收法律。征收第一年的个人所得税只有500万元，而2010年个人所得税已达到4837亿元，是30年前的近10万倍。

1994年中国统一内外个人所得税制度，当时工薪所得费用扣除标准是800元，直到2006年首次提高到1600元，2008年提高到2000元。

这是五年内第三次对工薪费用扣除标准进行提高。有学者认为，贯穿近五年的个税改革，中国的个人所得税其实已经进入了动态调整的机制。

中国人民大学教授、中国税务学会副会长安体富表示，“费用扣除额”实际上是“生计扣除额”，是为了确保居民维持基本生计而设的扣除标准。

安体富曾根据2008年北京、上海和广州的数据做了详细测算。

北京市2008年家庭平均人口2.8人，家庭平均就业人口1.5人。人均消费支出一年16460元，月人均支出1371.7元，一个家庭月消费支出则是3841元，除以家庭平均就业人口1.5人，2008年的费用扣除额应为2560元，但那一年只有2000元的扣除额。

考虑到2008年后的通货膨胀，和收入水平提高等因素，安体富认为，这一次个税改革，费用扣除额最少应提高至3000元，否则一些城市的居民将无法满足其正常的家庭消费支出。

安体富表示，按北京、上海等城市的人均消费支出水平来设定全国标准，在扣除额的设置上应“就高不就低”。

能降多少？

在费用扣除标准2000元时，城镇职工有28%的人在缴纳个税。一些专家据此测算，费用扣除额提高后，这其中大约有一半人将免于缴纳个税。

目前个人所得税4800多亿元，占总税收收入的6.3%，是中国第五大税种。而个人所得税在发达国家占其税收收入的50%以上，发展中国家也占到20%以上。

> 目前个人所得税4800多亿元，占总税收收入的6.3%，是中国第五大税种，发达国家比重是50%以上

而调整工薪所得税率级次级距的改革，决策部门测算了多套方案，最终从9级超额累进税率减少到7级，7级级次考虑了纳税人税率变化的平缓过渡。

目前中国的个人所得税共有9级累进税率，最低5%，最高45%。改革将维持最低档税率5%和最高45%不变基础上，适当扩大适用5%税率的应税所得级距，降低适用45%税率对应的应税所得标准。改革使得大部分工薪族适用最低的一级或两级税率。

在扣除3000元免征额后，如果收入1500元以下，将适用5%的税率。这表明，扣除各项保险后的月收入4500元的职工，将适用5%的税率，月缴纳75元的税。而按照目前的个税法规定，扣除保险后如果月收入4500元，将适用15%的税率，每月将缴纳个税250元。新的方案将减少税收175元。

据悉，关于个人所得税的改革，有近期和中长期两种方案。中长期方案为综合与分类结合的所得税改革。但由于各种技术、制度和客观原因，中长期方案并不能在短期内实施。此次对个人所得税法的修订属于近期改革。

“最严”抗生素限令成型 卫生部或约谈问责

■ 本报记者 温淑萍 北京报道

关于医院限制使用抗生素的规定，将首次以卫生部“红头文件”的形式下发执行。

本报获悉，由卫生部医政司牵头的一份名为《医疗机构抗菌药物管理办法》（下称《办法》）的文件已经成型，该办法从医院的用药品种、抗生素品规、医生处方以及惩罚方面，对抗生素使用进行了有史以来最严格的规定。

据卫生部医政司副司长赵明钢介绍，目前中国有1844种抗生素注册在案，包含43301个品规。上述《办法》要求在全国二级以上医疗机构推行抗生素分级使用限制。在品种上三级医院招标选用抗生素不得超过50种，二级医院不得超过35种。

为此，卫生部要求建立排名公示制度，对于抗生素使用率和使用强度排名靠前的地方卫生厅将进行约谈并公示。

知情人士透露，该《办法》目前正在征求意见，最早将于6月下发。“目前卫生部会出台另一个文件《全国抗菌类药物临床应用专项整治行动工作方案》，通过自查各个医院做处方权的限定，对本机构抗菌药物目前状况做一个全面梳理。”

药品分级

今年1月，卫生部医政司开始组织国内临床、药学、微生物、护理等领域专家研究抗生素的使用管理。历经3个月研究后，上述《办法》最终成型。

在中国，每100名患者中，有68名使用抗生素。目前，大部分的二级以上医院中，抗生素的使用大约为80多种。在每种抗生素中，又有很多个不同规格，5毫升、10毫升，最多时能达到5个以上的不同规格。

上述《办法》在此方面做出了限制，每一种抗生素必须“一品两规”，即一个通用名药物两个规格，一个品种两种剂型，一个剂型是两种规格。如一个口服，一个静脉，口服的就两种规格，一个5毫克，一个10毫克。

在对医院使用抗生素的大盘子限定后，该《办法》进一步细致了抗生素的使用，并将抗生素分为三大类，非限制类抗生素、限制类抗生素和特殊使用类抗生素。

非限制类抗生素包括长期以来使用安全性比较好、用途比较广泛的药品，如青霉素、头孢之类。这类药品临床使用率高、副作用低，价格比较低廉。

限制使用类的抗生素药物本身的级别与价格较高，如三代头孢，“虽然这个药物目前临床使用时间也较长，但价格较高，菌群比较特殊，比如针对球菌的，如果不对症，就会出现耐药性。”卫生部医政司医疗服务管理处处长马旭东告诉本报，这类药物广泛地使用肯定会导致一些无效反应甚至耐药性产生。

关于特殊使用类抗生素，使用规范最为严格，这部分主要包括新上市的药物和一些其他抗真菌的药物，前者如最新的四代头孢、四代头孢菌素，这类药物普遍副作用较大，不良反应比较多，价格昂贵，有些临床使用时间不是很长。后者如两性霉素对人体的器官功能损害比较大，价格非常昂贵，“有的抗真菌药物，患者一天的用药费用达几千块”。

医政司预计，通过总量、限制使用，最终将住院患者的使用抗生素比例从68%降到60%以内，门诊从21%下降到20%以内。

医生的处方笔

然而，医院选药总量控制和最终使用量的下降，最核心的问题仍是如何管住医生手中的处方笔。

马旭东对本报表示，之前卫生部对此是有一些规定和指导文件，但这次是最为严厉的调控。

按上述《办法》规定，非限制类抗生素，具有处方权的医生就可以开。限制类抗生素，规定为必须是主治医师进行培训后，才有资格为患者开服。而特殊使用类抗生素方面的处方权被设定在副主任医师资格上，管理最为严格，需要由医院的管理工作组认定。

该《办法》还要求，当地的卫生部门要临时抽查处方。上述三类抗生素在使用中，必须经过具有抗生素处方权的医师才能给患者开服，而且用药在抽检中发现还存在滥用现象的，医师将被停止处方权3个月到半年，恢复后，再次被抽检发现存在乱开药，将被停止处方权。

医生的处方历来与效益挂钩，效益方包括来自药厂的提成点，以及医院按绩效考核的分配点。但随着医改的深化，取消药品加成，医生的收益与药品无挂钩后，医生的利益被合理再次分配。

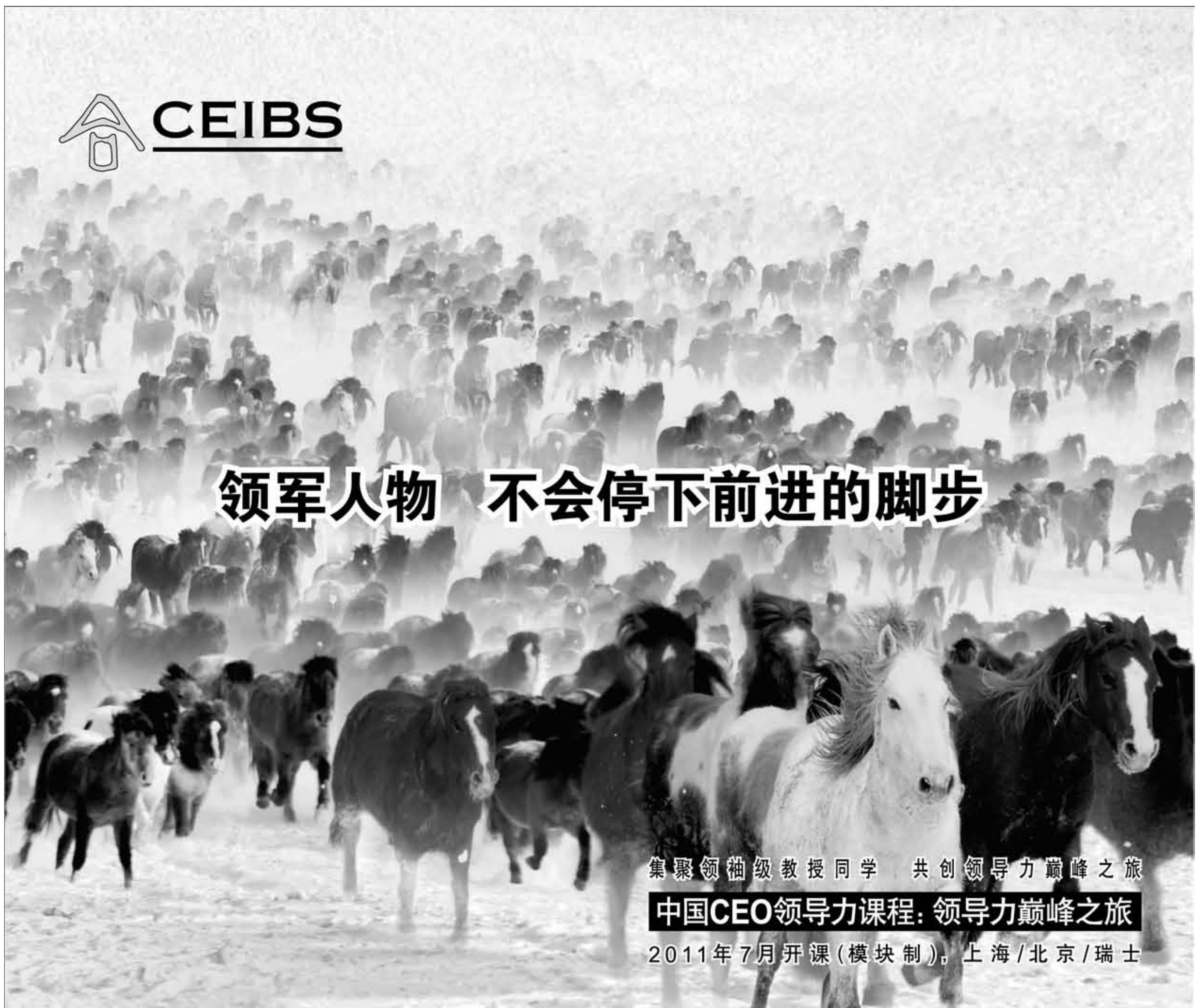
据安贞医院人士介绍，该医院对使用抗生素少的科室和医生都有奖励，旨在鼓励降低使用抗生素。而关于奖励的数字，多家医院都有不同，有的奖励1000元，有的奖励3000元。这部分奖金大部分来源于使用量大的科室和医生身上。

通常医院的药品收入接近45%左右，抗生素、真菌类药物由于价格高昂，使用量在总收入中，占据份额巨大。如果降低抗生素的使用量，医院的药品收入利润将大幅缩水。

对于这部分损失，卫生部医政司在制定政策时已给出路径。“比如原来一个病床两个礼拜出一个患者，一年54周，就20多个患者，现在一周一个共54个患者，他们的药物费用下来了，住院费用下来了，手术费用固定了，检查治疗费用也就固定了，用提高周转率和诊断率，以及医疗资源的利用效率的方法来增加收入。”

据了解，为有效推进抗生素使用管理，卫生部要求建立排名公示制度，即医疗机构对他们本医院的医生进行监测，省卫生厅对于医疗机构进行监测，卫生部对各个省进行监测，监测的内容就是抗生素的使用率、使用强度，并对排名靠前的医生、医院、卫生厅进行谈话并公示。

“这是一种整改，如果老被叫来谈话，以后评先评优、重点区域医疗中心建设，重点专科的建设肯定受影响。”医政司人士介绍。



当全世界的目光都聚焦于中国的时候，中国已不再只是中国人的市场，而是全世界的市场了。毫无疑问，未来中国企业家所面对的将是一个竞争空前激烈的市场环境。过往的掌声与欢呼无法保障明日的成功，因为我们看到了太多中国企业家今日风光无限、明日身陷囹圄的案例。正所谓，成也萧何，败也萧何！这让我们不得不思考具有怎样领导力的中国企业家才能带领企业永驻高峰，在世界舞台上赢得喝彩！

学员对象

本课程为公司的首席执行官、总裁、总经理专门开设。参加课程的学员需要具备8年以上的高级管理经验，并且所在公司已经取得了成功并仍在快速发展之中。

课程目标

领导是一个过程，不是一个结果，它贯穿了你的职业生涯。许多领导者能在某个时间阶段保持高效与明智的决策，那是一种特别良好的状态，而只有顶尖的领袖才能将这种状态在整个旅程中长久保持。领导力是一门艺术，需要不断地研磨，不断地领悟，不断地修炼。本课程集结了全球最为权威的领导力学者、专家从不同的视角来帮助学员重塑、优化、提升领导力。这是一次重新认识自我、反思人生、铸建内力、释放压力、探寻领导原动力，充满感动、激情与泪水的学习之旅。

课程内容

本课程共设有四个模块，每个模块从不同视角对领导力进行阐释：
- 模块一：从“我”到“我们”：当好教练，培养高效团队（2011年7月25日-27日，上海）
- 模块二：培养内在领导力（2011年8月25日-27日，北京）
- 模块三：发挥积极正向领导力：打造非凡文化，超越绩效预期（2011年10月10日-12日，上海）
- 模块四：可持续领导力（2011年12月，瑞士）

详情请洽：
高先生 电话：021-2890 5185/136 0164 2143 电子邮件：ggordon@ceibs.edu
刘女士 电话：021-2890 5301/136 0198 1441 电子邮件：langela@ceibs.edu
中欧同时提供为公司度身定制的公司特设课程，详情请查询网站www.ceibs.edu/csp

中欧高层经理培训：《金融时报》全球20强

中欧国际工商学院
CHINA EUROPE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL
http://exed.ceibs.edu

经济硬着陆风险减小 加息仍将继续

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

宏观数据从未像现在这样牵动人心。

国家统计局15日发布数据显示，一季度国内生产总值(GDP)同比增长9.7%，相比于去年全年10.3%和今年一季度9.8%，经济增长各项指标超预期，经济增速放缓，但未出现明显放缓。“经济增速下降，但下降得还不够”，法国兴业银行中国经济师姚炜在其名为《经济依然过热，政策不能置之不理》的报告中表示。

而3月份居民消费价格(CPI)同比上涨5.4%，创32个月新高，通胀依然堪忧。为应对通胀，央行也已九次上调准备金率，四次加息。但市场中出现了“紧缩过度”、“挤出了中小企业”等质疑之声。

“紧缩并没有挤出中小企业，原来没有新增，现在就也没有压缩，但我们欣喜地看到了中长期新增贷款的下降、大型国企和房地产企业融资成本的上升。”汇丰中国首席经济学家兼经济研究亚太区联席主管屈宏斌4月13日对本报表示。

安信证券首席经济学家高善文则在他最近一篇题为《冬去春来，识盈虚之有数》的宏观经济报告中判断：中期内经济增长的驱动力量将从公共部门和房地产投资逐步转移到私人部门的投资上来。

或许，滞胀不会到来，新经济周期的启动正在酝酿。

紧缩了谁?

“不把通胀压下来，什么都没得谈，财税没法改革，经济结构更没法调整。”中信银行金融专家刘维明表示。

高通胀率面前，央行一直在不断收缩货币供应的红线。企业的融资成本一再上升。

一季度人民币贷款增加2.24万亿元，同比少增3524亿元。“按去年3:3:2:2的季度贷款投放要求推算，今年全年的人民币贷款增量将达到7.47万亿元。”农业银行战略管理部资深分析师付兵涛说。

今年信贷的增速和增长的总量都是下降的，但这一下降的背景是2009到2010年信贷增速异常高，并且绝对投放量创出了历史纪录。

央行4月14日首次公布社会融资规模数据。一季度社会融资规模增加4.19万亿元，同比少增3225亿元。央行调查统计司司长盛松成表示，今年社会融资总量将保持在合理水平，预计为14万亿元左右。

一些经济学家担心，国有企业并未感受到紧缩的压力，但中小企业已经被大范围“挤出”。国泰君安证券首席经济学家李迅雷测算称，九次上调存款准备金率的紧缩力度相当于贷款利率至少加息3个百分点，中小银行信贷按基准利率至少上浮30%。

但央企一位财务方面负责人告诉本报，紧缩让央企的利润压缩，资金将配置到更有效率的部门。

屈宏斌认为中小企业融资难问题是一直以来存在的，并不是在当前紧缩环境下新近出现的，而且这个问题是一个制度性问题带来的结构性问题，货币政策是控制总量的，而非结构。

高善文也有和上述部分经济学家相反的判断，他认为私人部门的投资意愿在扩张，私人部门在增加杠杆。

“被挤出的是哪些投资呢?”高善文自问自答，“主要是两类：一类是竞争力不高的私人部门投资，以及一部分公共投资。”如果他的判断准确，那么这显然有利于经济增长动力的切换。

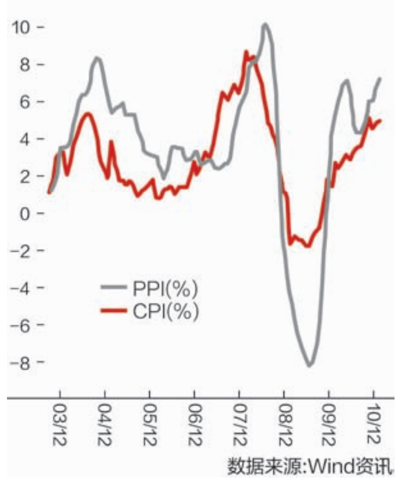
一位银行相关业务部门人士也印证了他的判断：“在资金紧张的情况下还是价格杠杆发挥关键作用，银行没有非要贷给国企。规模就这么点再不卖个好价钱利润计划完不成了。”

冬去春来

澳新银行大中华区研究总监刘利刚认为一季度数据表明尽管经济增速略有减缓，但中国经济仍在迅速增长。澳新银行维持全年经济增长9.6%的预测。

海关总署10日发布的数据显示，今年一季度中国进出口总值8003亿美元，同比增长29.5%，累计出现10.2亿美元的贸易逆差，为中国6年来首现季度贸易逆差。这被一些经济学家解读为去产能化过程的基本结束和内需的强势。

CPI/PPI 走势



而去产能化被认为是一个经济周期的最后一个阶段，而新的经济周期的第一个阶段，则是产能短缺。

另外，根据行业分析师的相关产业报告，传统行业过去三年的新增产能很少。水泥、整车制造、家用电器、纺织服装、钢铁等行业的产能过剩状况在过去三年有显著缓解，其中相当部分行业近期甚至出现了产能短缺的征兆。

根据电力行业分析师的相关报告，2011年发电设备利用小时可能会继续提升5%–10%，2012年之后发电设备利用小时数将继续显著回升，2009年可能就是发电设备利用小时在最近几年的最低点。

电力部门是重要的传统周期性行业之一，其产能利用率数据对于中国经济处于产能周期的何种位置具有参考意义。

“这些微观的情况也说明上一轮周期的最后一个阶段——去产能化——可能已经结束，新周期的第一个阶段，即产能短缺和兴建初露端倪。”高善文在其报告中称。

另一个可以印证经济新周期启动指标是正在逆势上涨的PPI，根据统计局的数据，一季度，工业生产者出厂价格(PPI)同比上涨7.1%，3月份PPI上涨7.3%，环比上涨0.6%。在PPI指数内部，原材料工业和加工工业之间的裂口在近期明显扩大，显示下游行业盈利在改善。

高善文乐观预计年内经济增速将波动上升，总体维持在10%到11%这一较高平台上，通胀将总体可控，经济周期会在“跌跌撞撞”的试探中启动。

紧缩将继续

和对经济能否顺利增长的分歧较大不同，多数经济学家仍认为紧缩应该是继续。

“不是紧缩过度，而是紧缩还没到位。”刘维明说。“国内需求，特别是投资依然强劲，可以忽略信贷紧缩带来的影响，加上强劲的进口增长支持消费，可以为紧缩留下更多的回旋余地。”屈宏斌15日表示。

他4月12日接受本报记者采访时表示：通过量化紧缩政策将年内信贷增长控制在16%以下。预计未来三个月存款准备金率将再度上调100个基点，并针对违规银行提高动态差别存款准备金率。结合月度贷款配额措施，到年底信贷增速将由目前的同比17.7%进一步降至16%以下。

这将使存款准备金率上升至历史新高，平均超过20%，目前均值为19.5%，大银行为20%，中小银行为18%，这会有效抑制银行的放贷能力。

一季度人民币存款增加3.98万亿元，同比多增545亿元，而人民币贷款同比少增，银行的存贷比在下降。一季度金融机构人民币余额存贷比为65.72%，为2008年底以来最低。

这意味着，目前从整体看，银行体系的资金并不紧张，受存贷比监管指标约束大的主要是部分中小银行。

显然，为了继续引导货币信贷向常态回归，也需要维持相当的对冲力度。

彭文生认为，数量型工具，包括存款准备金率仍将是控制流动性的主力。他预计二季度央行再次提高基准利率的可能性显著增加，因为基准利率的进一步提高将有利于控制3月CPI创新高对通胀预期的影响。

新国博的三张老照片

▶上接01版

多种科技手段的运用，让人对历史的追忆更为逼真。反映武昌起义的蜡像群，配上哒哒的枪声，一下将参观者拉回了那个具有划时代意义的夜晚；渡江作战的巨型帆船，配上嘹亮的号角，展现了解放战争中的一个重要时刻。

承办《复兴之路》基本陈列的负责人、国家博物馆展览二部主任曹欣欣说，所有的内容都是围绕“复兴”的主题进行布局，通过这个布局来表达四个选择：历史和人民怎样选择了马克思主义，选择了中国共产党，选择了社会主义道路，选择了改革开放。曹欣欣称：“和主题相关的就突出，探索性的东西点到为止，不做渲染。”

据曹欣欣介绍，此次复展，对此前的内容进行了调整，在五个展示单元中，更加突出了党的成立和社会主义建设成就两部分内容。关于文革的部分，延续了以往的展览格局。

红卫兵接受检阅的那张照片上，主体人物并不凸显。照片上旗帜、标语高举，“无产阶级文化大革命万岁”的横幅醒目。

这是那个时代的典型特征，红卫兵们高喊着革命的口号，可以“怀疑一切”、“打倒一切”。

立于博物馆北门外的孔圣人也曾是被打倒的对象。1966年11月10日，在毛泽东主席第七次接见红卫兵的同一天，200多人的红卫兵造反队伍冲到了山东曲阜，开始了砸孔庙、挖孔坟、烧古籍的“打倒孔家店”行动。

直到今天，去孔府参观的时候，还可以看到当年被破坏的痕迹。在一块拼接起的石碑前，导游会告诉你，这个由某位皇帝御赐的石碑，如何被红卫兵拉倒，砸烂。

画家刘振夏，其父系国民党高级将领，在这十年中，被以各种莫须有的罪名关牛棚、批斗、隔离审查。如今再回忆起那段日子，老人很是坦然：一不希望文革再发生；二是今天的发展可能离不开文革的经验教训。

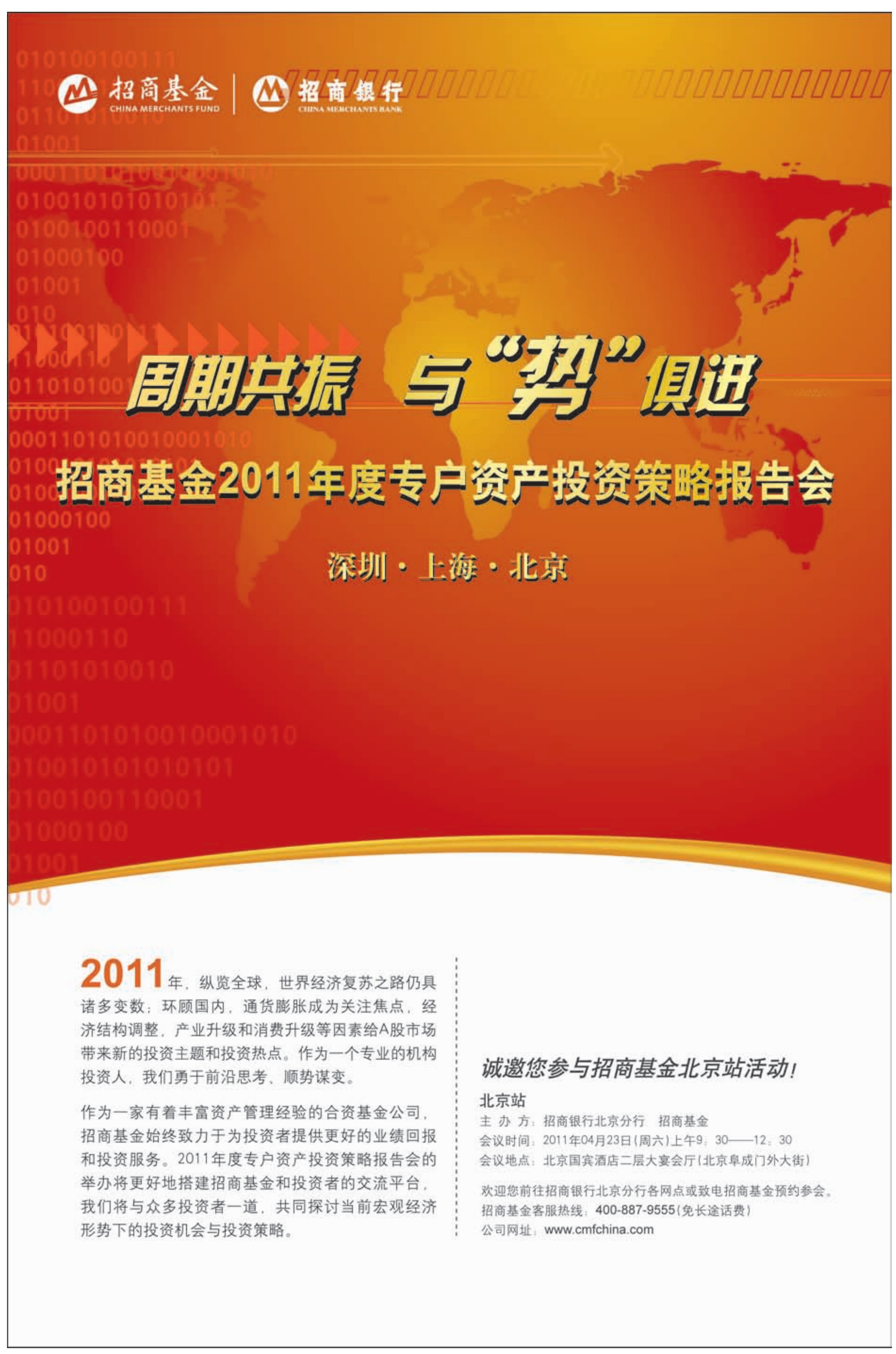
出口处的留言簿上，写满了振奋人心的话语和对国家的美好祝福。也有参观者提出了自己的建议，一位从加拿大回来的留学生写道：“非常希望自己的祖国有自信将1840年以来的历史完整地展现出来。”

> 经验教训也可或缺，甚至比成绩意义更大，国家的胸怀应该更宽一点

一位署名为“菊香”的74岁退休工程技术人员则写道：“经验教训也不可或缺，甚至比成绩意义更大。”在他看来，应该加上对反右、文化大革命等重大事件的探讨，“有些领域比较难以形成共识，但共识也是在发展中逐渐形成基本一致，比较一致比回避好。”

翻看完这些留言，一位来自东北的老先生感慨说，“国家的胸怀应该更宽一点”，他的下半句还没有出口，同行的老伴一把把他拽走了。

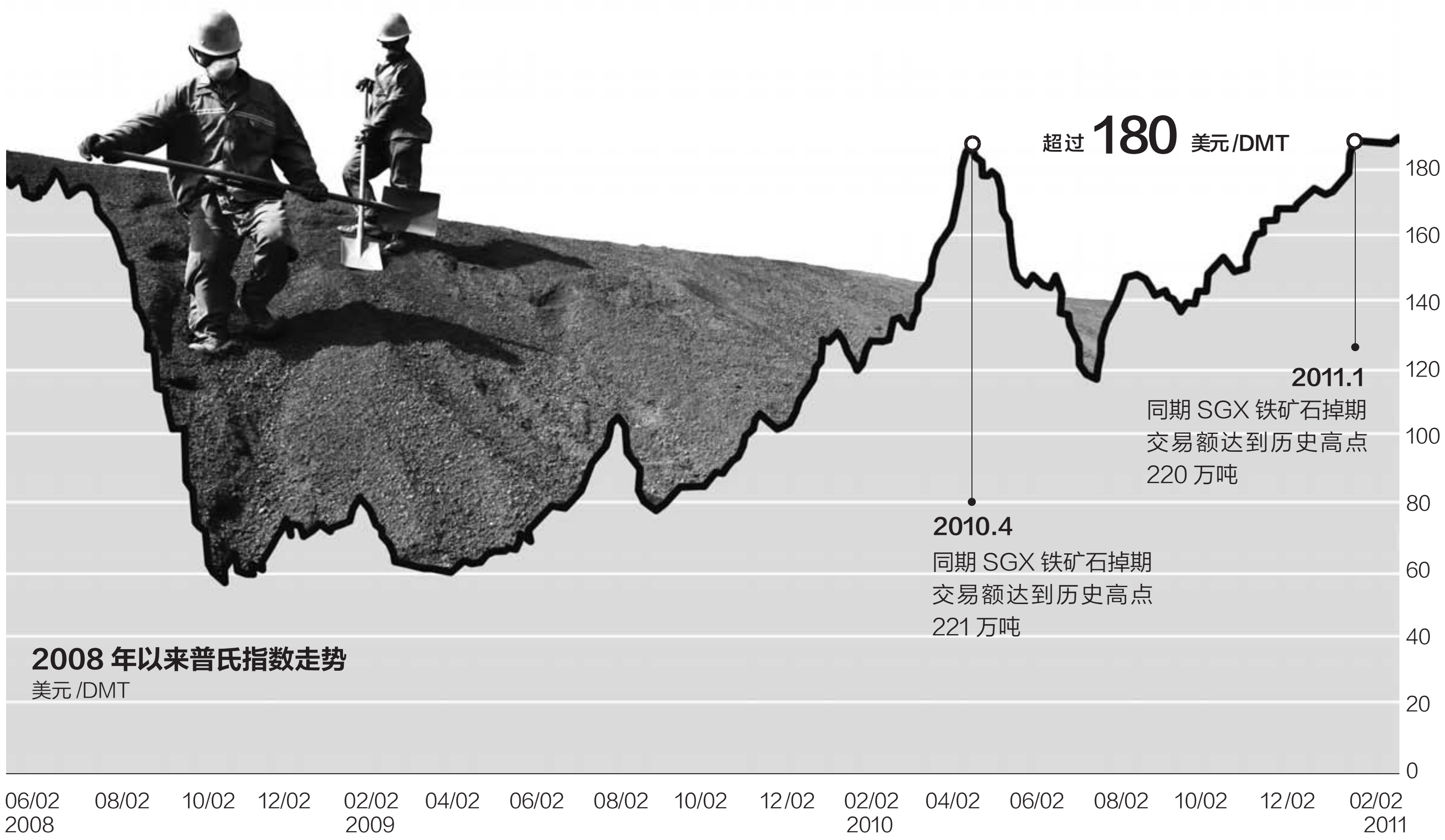




经济观察报 The Economic Observer << 2011.04.18
编辑:胡家源 e-mail:hujiayuan@eeo.com.cn 美编:周青

铁矿石金融力量系列报道 之二

铁矿石指数战争



■ 本报记者 张向东 实习记者 郑奕 北京报道

4 月 13 日，环球钢讯(SBB)TSI 指数中国区经理韩逊看到了新加坡交易所（SGX，下称新交所）的铁矿石掉期交易信息，3 月份交易量是 212 万吨，是历史上仅次于 2010 年 4 月 221 万吨和今年 1 月 220 万吨的第三高。而同时，3 月份的开仓量也创下了历史新高。

新交所是目前铁矿石掉期合约（IOS）清算量最大的交易所，约占全球市场的七八成；此外，今年 1 月和 2 月先后开始的印度两家期货交易所 ICEX 和 MCX 也已经有了不错的铁矿石期货交易量。

韩逊发现，新交所历史上三个成交量高的月份都是价格波动很大的月份，“这可以印证参与者是有利用掉期交易做风险对冲的需求的，这是由市场力量发展而得到的结果”。

与新交所数据对应的是中国铁矿石现货市场，3 月中国进口铁矿石均价为 160.71 美元/吨，同比上涨 58.35%，同时进口量也出现大幅反弹，3 月中国进口铁矿石 5948 万吨，较上月增加 1000 多万吨。

铁矿石指数，这样一个原本与传统的钢铁行业不太相关的概念，在整个中国钢铁行业似乎都尚未做好准备的情况下，成为一个决定价格并影响市场波动的工具。市场机构预测称，未来指数对铁矿石市场的影响将更加明显。

三足鼎立

2008 年 6 月，普氏能源资讯(Platts)向全球市场推出了世界首款针对海运铁矿石的每日价格评估服务。一年后，此项服务被必和必拓采用，成为其全球铁矿石定价指数的依据。随后，各大机构开始纷纷推出自己的铁矿石指数。

目前，在国际上占主流的有三大铁矿石指数，分别是环球钢讯的 TSI 指数、金属导报(Metal Bulletin)的 MBIO 指数、普氏能源资讯的普氏指数。其中普氏指数由于成为铁矿石定价的基础而备受关注。

普氏指数来源于中国市场的现货价格，最初以 62%品位的铁矿石交易价格作为基础制定。普氏称，之所以以中国市场作为价格基础，是因为中国进口市场在全球铁矿石市场具有主导地位，占全球铁矿石总需求的 50%，占全球海运市场的比例超过 60%，且现货进口量较高，交易频繁，同时现货进口价格是全球最透明的。

普氏指数亚洲商务拓展高级总监华大威对本报表示，普氏指数通过广泛地与市场上的参与者沟通来对铁矿石价格进行估值，参与者主要来自钢厂和铁矿石生产商，不过普氏价格并不是在中国所有价格的平均值。

据介绍，每天，普氏的市场分析师都会和市场上比较活跃的上述机构进行沟通，从买家处获得他们的“询盘价”，即买家希望交易达成的价格，从卖家处获得他们的“报盘价”，即卖家希望交易达成的价格。而普氏会取那些当天最高的询盘价和最低的报盘价，作为真实反映市场的、具有竞争力的价格，以这些价格为基准进行估价。

但普氏的“估价”并不是“指数”，因此普氏价格和其他两家竞争对手——金属导报的 MBIO 指数和 TSI 指数存在着偏差。

金属导报的马丁（Martin）向本报介绍说，MBIO 指数是根据交易当天实际成交量进行吨位加权计算后得出的数据，在计算时考虑到了不同等级铁矿石的质量、矿厂地点和交货地点等因素。马丁称，指数在制定过程中并不特别偏向某一方，每一个数据源都对最后的指数起到同样的作用。

MBIO 指数以 62%品位铁矿在青岛港口的价格为基准。指数有三个数据来源：钢厂、矿山和贸易商，各占三分之一的比重。每天，他们会搜集各地的三方面数据源，上报给伦敦总部。那里的专家会先对每项指标进行交易量的加权计算，然后对三项指标平均整合，得出最终的指数。在具体编制过程中，任何一个收集到的数据，如果比其他要加权计算的数据高于 4%，或者低于 4%，都将会被排除在外。

马丁表示，该计算方法使得参与市场的任何一方都无法主导价格，即使在使用加权计算的情况下。如果有一方（比如说铁矿商）报出的数据偏高，只会影响指数计算的 33%。

据介绍，在 MBIO 指数的模型内，有 20-25 个作为统计的数据点，这些数据点的大部分联系人都来自中国，包括中国主要钢铁企业。其中有一部分主要参与者与《金属公报》签有保密协议，它们会将数据自动发到《金属公报》。

此外，金属导报还与上海钢铁之家签有协议，钢铁之家会根据其与钢铁企业签订的合同，向金属导报提供额外的数据。

环球钢讯 TSI 指数则来源于英国，其中国区经理韩逊介绍，TSI 指数和普氏的成交基础是不一样的，TSI 的所有数据是市场实际现货情况，现货贸易实际成交数据源来自于现货市场上的活跃企业，成交量通过实际市场得出。

韩逊说，在指数市场上，现在基本上是两条主线，普氏主要是三大矿山推行的现货市场，TSI 是在金融市场上占有优势。

矿山的选择

MBIO 指数总监卡梅隆（Cameron）对本报说，两三年前，中国的钢铁厂和中国钢铁工业协会都对指数定价的使用持谨慎态度，但是，三大矿商让它们在这个问题上没有选择，因为在目前的谈判上，供方依然是主导。

按照中国钢厂简单的理解，三大矿山公司根据普氏指数上一个定价周期内发生的现货价格信息作为下一周期的合同价格制定的基础。

在普氏指数被矿山选中成为定价基础之后，中钢协指责普氏指数数据编制不够科学透明，也不够全面，并且过多地受到了来自矿山的影响。

普氏指数亚洲商务拓展高级总监华大威并没有明确解释，为何普氏指数成为矿山公司采用的定价标准。他说，在所有的市场参与者中，中国参与者超过半数，粗略能到 60%。普氏也完全可以代表中国市场，现在全部的市场都抓到现货这个信号，普氏也在评估中捕捉到了这个信号。

普氏能源资讯钢铁行业编辑陈力明则否认了有关普氏指数被矿山公司操纵之说，他表示，普氏不赞成任何特定成员的市场信息，可靠的消息来源和在市场上的活跃是评估过程中考虑的原则。但他也表示，现货价格是由最有竞争力的投标增量、报价和交易决定的，而不是由总量决定的。

在其他竞争对手看来，普氏指数能够被矿山公司认可，隐藏着更多的商业上的考量。

让金属导报的马丁觉得有趣的是：虽然矿山和钢厂双方一般都承认 MBIO 指数的方法是最为严格的，但最终矿山选择是普氏指数而非 MBIO 指数。

在马丁看来，普氏指数是一个市场新闻的评估，而不是一个严格的、以实际交易为基础的数学计算。事实上，普氏指数计算出来的矿石价格，每吨要高出 MBIO 指数价格 2 美元。

马丁说，每吨高出 2 美元的价格，在谈论上百万吨的合同量时，意义就很重大了。所以普氏指数就很受在合同中指定使用它们的矿山欢迎，它们拥有更强大的谈判地位。

在韩逊看来，普氏指数之所以能够得到矿山公司的认可，一方面是因为它创立较早，普氏指数在能源原材料市场上已经具备的影响之外，另一方面也与矿山公司对普氏指数较为熟悉有关，但最终还是市场选择的结果，采用哪种形式可以获利，企业就会选择哪种形式。

而对于三大矿山公司来说，他们对于目前基于普氏指数的定价体系都表示满意。

力拓 CEO 艾博年表示，基于指数的季度价是在长协价和现货价之间更平衡的定价体系，还是比较合理的，力拓不会追求更为短期的定价方式。

淡水河谷 CEO 安乃利曾对媒体称，季度铁矿石定价机制目前来看还是不错的，至少这种机制正在正常运作，只是这个机制需要巩固，巩固的过程需要一定的时间。

而必和必拓一直是指数定价的坚持者和推动者，其全球 CEO 高瑞斯曾在多个场合表达了对更为短期的指数化定价体系的热衷。高瑞斯称，指数定价方式能及时反映市场变化，因此更加合理。

话语权转移

不过，普氏并非没有远虑，三大矿山也并非永远强势。

普氏能源资讯钢铁行业编辑陈力明对本报说，市场已经从长期的合同交易转变为对现货市场更大的依赖，在未来几年，市场会不断拓展，以获取在现货市场上的收益，这与过去石油市场的发展模式十分相似。

MBIO 指数总监卡梅隆也认为，指数市场会向着一个更加短期的方向发展，合同签订周期会逐渐缩短。他说，“目前市场仍会采用按季合同，将来会发展成为月份合同。除此之外，现货市场的市场占有率会增加，它有可能会占据 100%的市场，不过这会需要很长时间。”

不过卡梅隆表示，这种趋势并不会对中国市场产生消极影响。因为事实上，价格正是通过现货市场决定的。现货市场比例增大，可能会使钢厂在谈判中处于更有利的地位，钢厂会具有更强的话语权，比如，决定使用什么指数。

卡梅隆说，我们欢迎钢铁企业使用 MBIO 价格指数来定价，或进行合同谈判。在钢铁企业与铁矿石厂签订季度合同时采用 MBIO 价格指数的优势会显而易见。因为他们的指数不被任何一方市场所控制，这在指数提供者里面是独一无二的，其他的提供者并不会这么做。

现在意识到指数化趋势的各大钢厂已开始调查该指数提供的不同方法。据称，宝钢在对铁矿石的规格和系统进行分析之后，宁愿使用金属导报的 MBIO 指数。

环球钢讯 TSI 指数中国区经理韩逊曾与中国一些钢厂做过交流，他的感觉是，钢厂关注的不是说今天用谁的指数，对于他们来说今天用我们 TSI 还是明天用普氏的 IODEX 都是一样的，他们更关注的是游戏规则的制定。是长协、季度定价还是月度定价？他们关心这个具体怎么来操作，关注这个规则的透明性和方法。

韩逊认为，指数是一个在矿山和钢厂之外产生的，由第三方提供一个中立的标准。指数化定价已经成为一个大趋势，中钢协不应该再警告或者限制指数在中国的推广。

韩逊说：“由于受到这些方面的限制，我们感觉到，在指数的实际编制过程中，与中国钢厂方面的沟通远不如与矿山公司的沟通流畅。这反而会进一步削弱中国钢厂在指数编制中的声音，对于需求方来说，是不利的。”

（本报记者庞磊、刘鹏对本文亦有贡献）

房地产泡沫“下沉”

▶上接 01 版

工地城市

如此庞大的城市基建规模的资金需求量巨大,答案是土地出让金。

据今年武汉市人大会议上审议的 2010 年预算报告中,武汉市 2010 年土地出让金收入 314.9 亿元，较 2009 年增长 79.4%。

“也只有靠这笔收入投入基础设施建设了。除此之外,市财政真的没多少钱了。”武汉市政府一位不愿具名的公务人员对本报表示。

按上述武汉市 2011 年预算报告,武汉市计划 2011 年基金预算中,城乡事务支出再增长 48%,达到 429 亿元,此种包含了 383 亿元的土地出让金收入。

在此背景之下，武汉市于本月初公布了一份接近 10 万亩的土地供应计划。

“他们可以不断地做新城和新开发区规划，配套基建后进行土地出让,住宅先行,再行引入工业抑或商业项目。所以他们不断地有土地出让冲动,开发商在这里获得巨大规模的土地成为可能。”位于武汉的地产开发商称。

与地方政府大规模建设城市契合，二线城市充足的土地供应为国内大型开发商提供了空间。这些房地产开发商面临转型。他们所在的一线城市，已经不具备使得他们所有人都继续“购地——开发—售卖”的商业模式。

他们的开发模式在新的潮流下得到继续。以万科、保利及中海等国内房地产主要开发商为首,他们开始在大量二线城市购入土地储备,并进而进入三线城市。

万科总裁郁亮早在去年 3 月便对外界表示,万科已经大量进入二、三线城市。2010 年,万科在国内二线城市购入土地储备 2466 万平米（建筑面积),占当年新增土地储备总面积的 83%。与万科类似,保利地产先后进入了福州等 12 个二、三线城市。“很多二线城市的房地产成交规模非一线城市可比,这些城市的成交量是千万级别的,是广州这样的城市的 2-3 倍。”保利地产品牌部副总何智涛对本报表示。

2010 年,京沪广深四个一线城市商住用地成交量均在 300 万平米至 400 万平米之间,且价格昂贵。但在诸多二线城市其商住用地成交量往往在 700 万平米以上,价格偏低。

大型房地产开发商大规模进入二、三线城市始于 2006-2007 年，但 2010 年，开发商则是完全将主战场转移至二、三线城市。

泡沫溯源

仅仅提供土地并非能够吸引开发商的到来，重要的是城市必须维持房价上涨,以保持对开发商的吸引力。

城市引入房地产开发是一项有意思的学问,在大多数时候,不同区域的土地供应节奏乃至于选择不同的开发商均成为学问。2010 年,先后在武汉及重庆等地创下房价标杆的瑞安是地方政府重点引进的开发商。

2004 至 2006 年，武汉市曾专赴香港招商，其中重点引进的是房地产投资,此中,和黄、九龙仓及瑞安城市先行投入武汉的第一批港商。“他们拿的都是最好的地。”武汉的这位地产开发商对本报表示。在那一轮招商过程当中，和记黄埔最终拿下江汉路临江旧城改造地块，而瑞安则拿下了汉口中心城区永清片区的旧城改造，以期在这里复制上海新天地的模式。

2007 年,武汉瑞安天地首次开盘,最高售价 20000 元/平米,打破武汉房地产交易单价纪录,此后瑞安天地项目价格一路上涨,如今几乎所有人武汉人都知道瑞安在武汉卖出了 4 万元的房子。与瑞安类似,较早于新天地进入的和黄的武汉项目则在去年开盘，售价 2 万元/平米。

紧随和黄及瑞安的第二批次是万科及保利这样的快消型公司。客户群体偏于大众。像武汉光谷等区域是此类开发商争夺的重点,保利在武汉布局主要集中在武昌东湖及南湖区域,其面对的主要消费群体是高校教师以及光谷的白领。

在替代原有房改房这样的住房类型的情况下，万科和保利的进入是一次产品更新,其价格高于同区域普通产品。

“保利和万科的选择性更大,因为政府供应的这一类的土地规模更大。”武汉市一位不愿具名的开发商称,不同区域选择进行不同规模的土地供应，吸引不同层次的发展商,核心目的是保证房价向上。乃至于在大规模供应的情况之下,不会出现市场波动。

自 2006 年以来，武汉市保持着每年 6%-8%的房价上涨幅度,政府实现了大规模的供应土地的同时保证土地价格和住房价格的增长。“所以开发商都愿意来,地多,挣钱,谁不愿意来？”上述不愿意具名的武汉房地产开发商称。

事实上,在供地游戏保证下的房价上涨,投资者和投机者开始涌入武汉这样的城市。这位人士称:“福建人在武汉大规模地收购写字楼,甚至是整栋整栋地收购，在开发资金层面,很多私募和民间资金在背后支持一些中小开发商,并且挟持这些中小开发商将定价拉高,获取回报。”

基础性冲击

武汉的样本只是诸多城市房地产热潮的一幕。

“以前一线城市听到的很多故事现在在武汉这样的城市重演。”武汉当地一房地产开发商对本报说,“但是一线城市有强大的第三产业支撑吸引外来人口,而武汉这样的城市却没有。”

房地产在这些城市的蓬勃，直接将中间层消灭了。一位长期关注重庆房地产市场的观察者称，重庆市城市精英在大量流出。“目前市委市政府注重轻工及电子制造业的引进力度,引进劳动力多为刚毕业的大学生，抑或农民工，但这些不足以支撑目前重庆市这些新建设的商品房的消费力,哪怕是租也不行。”

福建汇龙集团营销部经理吴永辉则对当前二、三线城市缺乏中产阶层感到烦恼。“城市白领对我们这些开发商而言,才是最优质的客户群体。他们懂房子,也懂投资。”吴永辉说。

> 武汉的样本只是诸多城市房地产热潮的一幕，房地产的蓬勃直接将中间层消灭

吴永辉所在的福建汇龙集团位于福建泉州市。泉州的房价在去年年底涨至 9000 元/平米,该市在整个福建省是 GDP 规模最大的城市，甚至超过福州和厦门。“泉州没有这些我们认为好的客户群体。”吴永辉说。

武汉和长沙的情况并不较泉州乐观，位于武汉东湖高科技开发区内的光谷是武汉新形成的商业中心区,这里依托武汉的高校优势，集中了武汉最重要的高科技企业，富士康近期已进驻光谷。

“实际上光谷的主要购买群体还是高校教职工。光谷部分企业的一些中高层管理人员也有。另一部分就是外来人口。”上述武汉的开发商称,如果只是这些人买房,且价格上涨的话,难免有一天真没人买房了。

像因为房价抛弃武汉的李一样,这种结构已有造成严重问题的迹象。

几乎所有的可操作的空间都被压缩了，实际的中产阶层无法形成,但是,大量的房子却空置在那里。“按目前的情况，武汉市今年积压的库存可能会达到 15 万套。”戴德梁行武汉公司策略发展顾问部高级经理彭博说。

并非仅仅是武汉，其他城市也面临同样的困境，随着房地产市场准入资格的提高以及金融系统针对房地产行业的紧缩政策，多个二线城市出现了成交下滑的局面。

按照国务院的初衷,所有的措施都指向切实解决城镇居民住房问题。在中国住房保障体系成熟之前,这样的局面走向了调控的反面。没有成交意味着住宅分配的问题在加剧,这更将破坏社会结构。

“国家鼓励我们不要呆在一线城市,要到二线城市去找机会,但是如果我们工作几年同样买不起房的话,我们又何必到二线城市来,这里的工作机会不及一线城市,工资也没法和一线城市相比。”李说。

（本报记者廖杰华对本文亦有贡献）

广汽丰田小椋邦彦:中国汽车市场让我震惊!

年届“知天命”的小椋邦彦,方脸阔额,宽鼻梁上架一副眼镜,一头短发已略显花白。如果不是穿着工服,很容易让人以为他是一位儒雅的校长。

此刻,这位“校长”正注视着初次见面的来访者。有那么一刻,眼镜后面的那双眼睛给人以一种逼视的感觉,透着一股威严。但视线很快就柔和下来,来访者还没得及感到不自在,就已经发现了眼睛里的亮光。那里隐含着微微的笑意,好像是在说,“你好,我是小椋。”

“你好,我是小椋,”他果然这么开场,“谢谢你的到来。”微微屈身,满脸恭敬,俨然一副传统的日式待客之道。但很快,他看着我的穿着,又笑着说,“您很酷!”听上去好像是在夸赞一个牛仔。

确实,他曾在美国西部的加州待过很长一段时间。此前,他还在欧洲工作多年。丰富的经历,让他看上去既像普通日本人那般谨慎持重,同时也时刻透露着欧美人特有的那种轻松幽默。


广汽丰田汽车有限公司总经理 小椋邦彦

这种特质在他的言语当中也时有流露。在不能告诉我一些诸如规划目标等确切信息时,他会很抱歉地说,“对不起,暂时我还不能公布。”但同时又自嘲式地笑着说,“(要是说出来,)可能有人会觉得,小椋的心还蛮大的。”他的直白令这样的解释很容易让人接受而不显得唐突。

事实上,有时候他的表达也很直接,“简单直白地讲,我们就是要……”。在我接触过的许多日方人士身上,这并不常见。或许是语言不通的缘故,我已经习惯了日方人士的惜字如金。然而,在聊到感兴趣的话题时,小椋常常主动打开话匣子,也非常愿意与人分享他的一些个人经历和感受。并且在他的属下提醒时间快到的时候,故意开玩笑地抱怨说,“他们限制我讲话。”

在他面前,属下们似乎从未感到拘束。在笑得前仰后合的时候,他们也不必过于注意自己的仪态,因为他们的“老板”此刻也正笑得开心着呢。这场景很容易让人联想,这是一个受人尊敬的老师,和他喜欢的学生在一起。

然而,他不是老师,也不是校长。他的名片有很多个版本,既有丰田汽车公司的,也有丰田汽车公司中国本部的,同时还有丰田旗下雷克萨斯品牌的。最终,他从一叠名片中取出一张递给我,上面写着:丰田汽车公司常务役员、广汽丰田汽车有限公司董事、总经理。

在丰田,他服役已经超过 30 年,曾经在日本、欧洲和美国等地任职,在生产、管理和经营等多个领域有着丰富的经验。在他的简历中,他还被认为“有着良好的沟通协调能力”。

这种能力用我们中国人的话说,或许就是和自己的员工“打成一片”。“我个人也时常激励我们的研发团队,让他们尽快提高技能”小椋邦彦说,“我们公司内部前不久举办了一个比较大的 QC(品质控制)改善发表会,形势是比较活泼的,从结果看每个队伍都取得了非常不错的改善成果。”

听起来,倒真像是一位校长在检阅和激励自己的学生。事实上,小椋对自己的这些“学生”很满意。他从不吝啬夸奖自己的员工,“来广汽丰田之后,我发现我们员工的素质、技术水平非常高,可以达到国际高水准”、“去我们的工厂看了之后,你会发现我们的员工在保持机械良好运作和整洁的前提下,如何生产完美的高质量的汽车”。或许正因对自己的员工和工厂非常满意,他甚至一再提议在合适的时候我可以多到一线去看一看,去亲身感受。

曾在丰田欧洲和美国的两个先进的工厂工作过的小椋邦彦,对广汽丰田仍然有如此高的评价,这并不常见。他的前任葛原彻是一位生产专家,在广汽丰田 2004 年成立之时被派驻开展工厂建设和前期的生产准备。在他在任的 5 年多时间里,广汽丰田已经是“丰田 21 世纪海外模范工厂”。

成功归功于中国人的整体能力

“广汽丰田是丰田在中国的三大重要支柱之一,承担着非常重要的责任,我本人也是担负着这样的使命才来到广汽丰田的。“小椋邦彦这样认识广汽丰田,以及他来到广汽丰田的使命。

2010 年,广汽丰田实现了 26.9 万台的总产量,一个优秀的成绩。小椋邦彦却坦言,还在反省,不满足于目前将近 30 万台的规模。“我们会继续发展壮大,为了达到这样的发展,今后会陆续导入一些新车型,我们也希望通过我们的努力满足全国广大消费者对丰田的期待。”小椋邦彦说。

小椋邦彦显然看到并肯定广汽丰田的成绩和潜力,不过,他更愿意将此首先归功于“中国人的整体能力非常强”。正因如此,他对完成自己来到中国的使命非常有信心。来到中国的最初一段时间,“使命”或许正是他时常思考的命题。客户和员工满意度、销量最大化都是他着重提及的几个方面。

不过,相对于伟大的“野心”,小椋邦彦在实际执行时保留了日本企业谨慎稳健的管理风格。在导入车型方面,他已有规划,例如今年做导入准备,明年导入生产,他想“一步一步”地丰富车型。他预留了达成目标的时间,也预想了达成目标后收获的认可。他认为,四年之后的 2015 年“能够得到媒体朋友们的赞赏,得到所有朋友的赞赏”,“希望广汽丰田发展到这样一个规模。”

在来到中国正式就职 2 个多月后,雅力士新改款正式上市。如今,新雅力士表现突出,逐渐走出此前的颓势,这让小椋邦彦感到满意,并且相信雅力士还会有更好的市场前景。

他坚信这是一部好车,只要驾驶或乘坐过这部车的人,往往都会喜欢上这部车。“我的儿子今年 25 岁,在日本也是开雅力士。”他说,在中国,“首先要让顾客体验雅力士”。因此,新雅力士顺从中国人的消费观,加长了车身的前后档,更加注重突出空间感。

从雅力士身上,丰田得到的启发或许更重要过雅力士本身。“丰田今后会加大力度开发为中国消费者量身定做的汽车。”小椋邦彦说。去年底,丰田宣布在江苏省常熟市设立丰田汽车研发中心(中国)有限公司,并将于今年春季开展部分业务。这是全国第一家外商独资汽车研发中心。从研发这一根本方面开始考虑顾客特质,这体现了丰田贴近中国市场的极致用心。

逸致:宜商宜家

在广汽丰田,自新雅力士之后将上马的第四款国产车,同样极其重视中国消费者的感受。这就是将在今年年中上市的逸致,一款适于商务同时也适合年轻家庭使用的多功能车。这个细分市场目前在国内还是空白,丰田将这款车定义为“FUV(时尚多功能车)”。

“相信也有不少的顾客也有这样的需求,就是想拥有一辆兼顾商用和家用的车,我们考虑到这样的需求,也想向消费者推荐这样一款车。”面对媒体,小椋邦彦对逸致的介绍显得既客观又有亲和力。

小椋邦彦是胸有成竹后才将产品推出的。在将逸致引进中国前,广汽丰田做了大量的市场调研,包括采访和面谈,然后针对中国市场进行了精心设计。这种调研甚至考虑了中国各地的特点,例如各地都有一些怎样的车,各个地方的顾客对汽车有哪些偏好,这些顾客或潜在顾客的生活形态、生活期望,甚至对车型的期望,这些都在调研的范围之内。

基于这样详细的调研,小椋邦彦如今可以描画出中国车主的 Dream Car(梦想之车)了。他认为,这就是逸致。小椋邦彦摊开手掌,点出逸致特点的“一二三四”,它们集中在空间、设计以及配置等方面。逸致是这样一款车,满足车主既能用于上班,也能“工作之余的节假日,年轻夫妇带着他们的孩子或者父母,一起出去旅游”。此外,“中国的顾客很多人喜欢真皮,可能座位用真皮的设计比较好一些,很多顾客休息时希望可以开天窗换气,我们开发有天窗版的。”小椋邦彦说,中国顾客的习惯,广汽丰田都想到了。













小椋邦彦的信心来自产品本身,也来源于对中国市场的了解。“中国的市场发展形势是非常迅速的,越来越多的顾客或者越来越多的中国人希望能够过一种相对舒适的生活,我们相信这款车推出之后会有很多人喜欢的。”小椋邦彦说。

这将是他来到广汽丰田,继新雅力士之后在国产新车上打响的“第二炮”。对此,小椋邦彦确实信心满满。中国突然“井喷”的汽车市场,或许足以令他的信心变成事实。2010 年,中国全年汽车销量超过 1800 万辆,继 2009 年之后再度问鼎全球第一。1800 万辆,这个数字小椋邦彦脱口而出,好像自己在心里已经玩味了很久。

“这是之前谁也想不到的一个情况,这种速度感以及车市的规模估计是很多人都没有体验过的,我也感到震惊!”他说。

曾经在欧洲和美国都待过的小椋邦彦,介绍当地市场时用的是“一步一步发展”这个词。但在中国,他发现这个评语完全不符合当前市场发展状况。来中国之前,他或许对这种突然增强的速度感尚且体验不深,但是实地工作的最初,他就很快适应了这种感觉。

在广汽丰田,新车导入的速度在明显加快。除了对雅力士等现有车型的新改款之外,逸致作为填补空白的车型被引入。埃尔法和杰路驰也相继在半年之内作为进口车进入中国市场。

进一步倾听顾客的声音

事实上,整个丰田都在提速。今年 3 月,丰田在日本发布其全球愿景计划。在销量方面,预计到 2015 年,中国市场将占丰田全球销量的比例上升到 15%。按照 2015 年实现 1000 万辆目标计算,丰田在中国将依靠广汽丰田和一汽丰田以及雷克萨斯等进口车,共实现约 150 万辆的年销量目标。这个数字大约是去年的两倍。

对此,小椋邦彦或许出于对中国速度的感受更深,他认为最终的数字可能还将超过 150 万。而在其中,广汽丰田将占到它应有的份额。

他说,我们的最高目标是,希望购买我们车辆的顾客,能够在驾驶过程中得到超越期待的体验并且给我们回报以微笑。他认为,这一点才是社长丰田章男在颁布 2015 愿景计划时最想表达的一个信息。

不过,小椋邦彦知道“回报以微笑”相当不容易。丰田长久以来注重顾客的满意度,这种满意度除了产品和服务,还来自于品牌。今年初,美国为丰田召回事件平反。小椋邦彦认为,丰田的汽车品质能够通过这样一种方式得到认可算是一个好事。“平时我们就一直注重倾听顾客的声音,但是通过这个事件我们会更进一步地去倾听顾客的声音,为顾客提供他们所能够放心的车辆”,小椋邦彦说,“能够让我们最欣慰的是得到顾客对丰田品牌的汽车有一种安全、安心的想法。”

混合动力会有更广阔的用武之地

仔细翻阅丰田的相关愿景计划,在宏大的销量目标的背后,丰田更加注重环保汽车的发展。丰田拥有世界先进的混合动力技术,在这方面,丰田还将全面扩充产品阵容。根据计划,在 2015 年之前将投产约 10 款该类新车型。同时,新一代环保汽车也正在致力研发中并将在未来几年内正式投入市场。

混合动力是小椋邦彦非常愿意谈论的话题,他在美国工作时就开一辆混合动力车。他说,在使用时亲眼看到车辆在行驶过程中用发动机提供动力,同时也在为马达充电,作为驾驶人会感到非常愉悦。

在美国,驾驶混合动力等新能源车型的愉悦感,还来自于特别的道路通行优惠。譬如,免收过桥费,以及在拥堵时可以享用专用车道等。在交通拥堵和空气污染越来越严重的当下,小椋邦彦坚信混合动力技术将会有更广阔的用武之地。

事实上,丰田的混合动力是非常成熟的技术,丰田的混合动力车型是很受顾客欢迎的车型,目前在全球已经累积售出超过 300 万辆。

尽管现实环境还不利于混合动力车型的发展,但小椋邦彦对这种成熟的绿色技术在中国的发展还是充满信心。

去年亚运会,广汽丰田也向亚组委提供了 96 辆凯美瑞混合动力,也收集了相应的市场反馈,使用这批凯美瑞混合动力的人员对这款车的评价非常高。

小椋邦彦透露,丰田今后会在中国导入更多的新能源汽车。不过,他认为,这种车在中国形成一个规模还需要政府的政策支持。

“这个车的技术不管对整个中国还是对地球来说都是非常好、非常环保的车,不管付出多大扶持的力度,这些付出都是有意义的,都是值得的。”小椋邦彦说。他很有耐心地介绍:这款车技术成熟、环保性能突出,通过这款车的普及,汽油使用量也会下降,从能源节约方面也是有非常大的贡献。“同时这款车的尾气排放比较低,对整个大气方面的环保功能比较好,包括噪音污染会下降,整个城市街道会变得比较安静。”小椋邦彦描述。

中国是一个很特别的市场。正如在中国,一个庞大的汽车集团常务董事的儿子可能开的是跑车,而不是雅力士这样的小车。但在日本,小椋邦彦的儿子正在努力攒钱,争取早日为自己换一部雷克萨斯。

说起这一点,小椋邦彦似乎有点不好意思,但他明确说,在我的家庭里面是不会轻易给钱让孩子去买车的,要买车得自己挣钱。这或许就是日本、欧美等汽车市场一步一步发展的一个形象的代表。在中国这个步骤被打乱了,从小型车到豪华车一拥而上,同时高速发展。

因此,正如小椋邦彦已经感受到的中国市场的独特魅力一样,这个市场可能在一夜之间就已经悄悄地发生着转变。对于喜欢说“一步一步来”的小椋邦彦,或许他自己也清楚,他、广汽丰田以及丰田必须时刻准备着。

(黎明/文)





经济观察报 The Economic Observer << 2011.04.18
编辑:王姝 e-mail: wangshu@eeo.com.cn 美编:周青

| 金砖五国峰会 |

金砖五国:争取金融话语权

■ 本报记者 张斌 三亚报道

从一个抽象的投资概念发展成一个国际现实,金砖四国(巴西、俄罗斯、印度和中国,BRICs)花了九年时间。

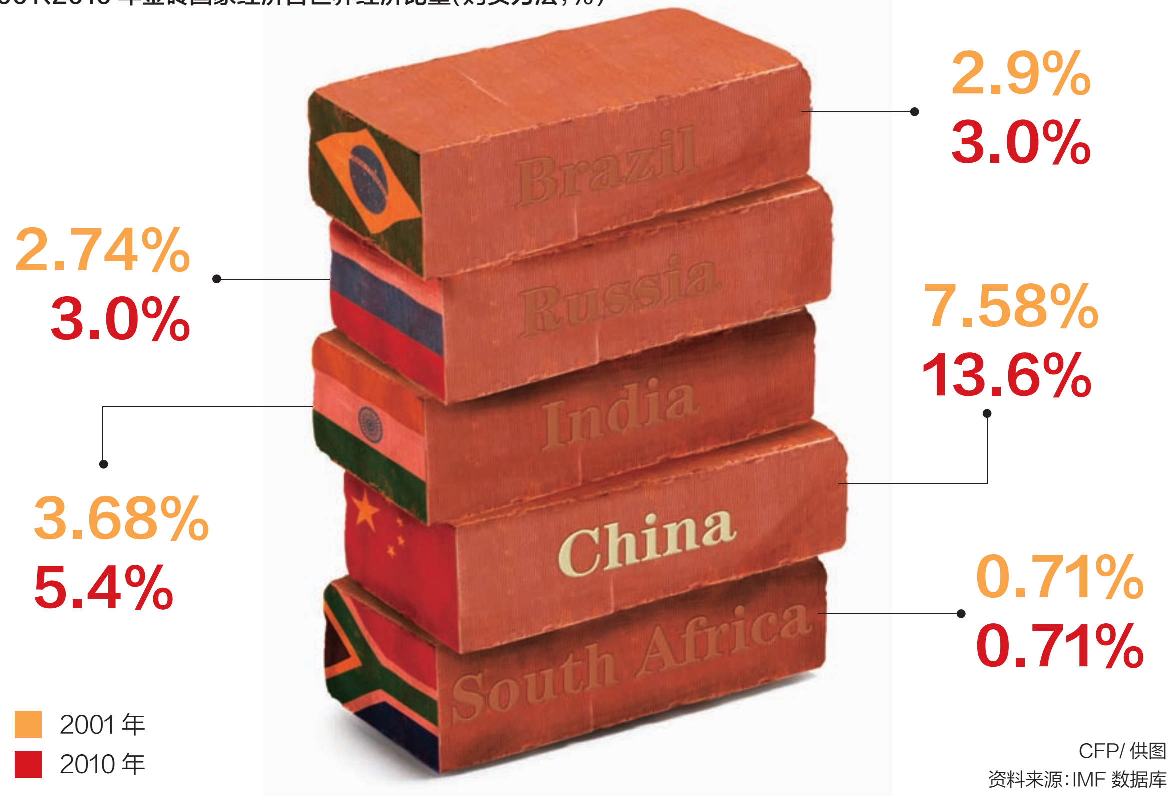
叶卡捷琳堡、巴西利亚、三亚,金砖国家从一个"年轻的平台"到一个"清涩的机制"用了三年的时间。

三亚,是一个分水岭,包括新加入成员南非在内的金砖五国将会为争取金融领域的更大话语权而加强合作。

4 月 14 日上午,中国国家主席胡锦涛、巴西总统罗塞夫、俄罗斯总统梅德韦杰夫、印度总理辛格和南非总统祖马齐聚亚龙湾喜来登酒店,经过三个多小时的闭门会谈后,共同签署了《三亚宣言》。

"32 项共识、23 个行动计划",以及各国领导人的发言均显示了五国做为新兴市场的代表在争夺金融话语权方面的雄心。

2001、2010 年金砖国家经济占世界经济比重(购买力法,%)



CFP/ 供图
资料来源:IMF 数据库

峰会

4 月 14 日上午,喜来登酒店。

胡锦涛发言中宛转的表述要"建设公平、公正、包容、有序的国际货币金融体系",并很直接的提出了"增加新兴市场国家和发展中国家在国际货币金融体系中的发言权和代表性"的要求。

基于全球力量对比发生的新变化以及更加复杂和不确定的形式,印度总理辛格提出金砖五国作为新兴市场的主要力量要加强合作,"加强改革全球治理机制,改革国际货币体系,应对国际经济金融挑战。"

巴西总统罗塞夫比以上两位亚洲国家领导人都更为直接。"我们会坚持上述原则,即 IMF 和世行的治理不能成为欧洲和美国之间的系统性循环,而排除其他国家参与,"罗塞夫说,"这没有什么道理。"

俄罗斯总统梅德韦杰夫在这个问题上一言以蔽之,他说:"我们的确讨论了要怎么样更加深远的加快国际货币体系改革,最终的《宣言》体现了各国在此问题上的一致性。"

具体体现在《宣言》的第 16 条:"我们认识到,国际金融危机暴露了现行国际货币和金融体系的缺陷和不足,支持改革和完善国际货币体系,建立稳定、可靠、基础广泛的国际储备货币体系。"

"我们欢迎当前就特别提款权在现行国际货币体系中的作用进行讨论,包括特别提款权一篮子货币的组成问题。"

"我们呼吁更多关注当前新兴经济体面临的跨境资本大进大出风险。我们呼吁加强国际金融监管和改革,加强各国政策协调与监管合作,促进全球金融市场和银行体系的稳健发展"。

表态之外,金砖国家已经展开行动。作为本次峰会的一项重要成果,五国领导人共同见证了《金砖国家银行合作机制金融合作框架协议》的签署。

看似短短的几分钟,这个镜头实则经过了近一年时间的酝酿和前一天多个会议热烈的讨论。

金砖国家银行合作机制于去年 4 月 15 日正式成立。

一年来,各成员行相互合作交流,通过开展项目融资与贸易融资,积极推进金砖国家在投融资领域的务实合作,对推动成员国经济发展和经贸合作发挥了积极作用。

前会

13 日上午,文华东方酒店。

五国部长先于各国首脑一天来到三亚,召开了首次"金砖国家经贸部长会议"。

此次前会的设置,是由于金砖国家在贸易领域已经成为全球的"火车头",他们有理由加强金融合作并谋求在这个领域的更大话语权。

目前,五国人口总和近 30 亿,占全球人口的 42%,经济总量 11 万亿美元,占全球经济的 18%,贸易总量 4.6 万亿美元,占全球贸易的 15%。

按照国际货币基金组织测算,金砖国家中国、巴西、印度、俄罗斯对世界经济增长的贡献率已从 2000 年的 13.1%攀升到 2010 年的 60%多。

中国商务部部长陈德铭在闭门会中强调了五国的"互补性"。

陈德铭说:"金砖国家在外界看来有着共性,但在其内部也存在较强的互补性。中国和印度是劳动密集型的制造国但资源缺乏,金砖国家中的其他国家则是资源型的国家,但在制造业的技术层次上稍弱。"

"中国知道,继续原来的道路,即这种靠污染环境赚取低附加值产品的利润的道路是不能持续的。为了自己的发展,也为兄弟国家的发展,我们五国应该加强合作。"他说:"包括推动产业升级的合作和相互投资。"

陈德铭多次强调了"相互投资",这与中国政府在金融危机之后一直积极推动的"企业走出去"密切相关。

"那么多的钱放在哪,美元在贬值,我们还有 1.3 亿的贫困人口,不如鼓励企业走出去投资。"陈德铭说这句话的第二天中国人民银行便更新了最新的统计数据。

截至 2011 年 3 月末,中国国家外汇储备余额为 30447 亿美元,同比增长 24.4%,首次突破 3 万亿美元。

陈德铭在与各位部长的讨论中还详细分析了其他各国的资源禀赋,他说:"南非有含钛合金的沙,俄罗斯的做纸浆的木材,中国企业愿意做这样的投资。"

他还表示:"中国去年吸收外资 1000 亿美元,对外投资的金额式 590 亿美元,目前的 比例是 1 : 0.6,中国政府正在促成两者之间的平衡。"

不管是贸易往来还是相互投资都促进了金融方面的合作,这包括多边本币的融资合作和贸易本币结算。

边会

13 日上午,金砖国家银行合作机制年会暨金融论坛。

来自中国国家开发银行、巴西开发银行、俄罗斯开发与对外经济活动银行、印度进出口银行和南非南部非洲开发银行的金融家们来到这里。

这个题为"金融合作、共创未来"的论坛,主旨议题是努力推动金砖国家本币结算的进程,这一决策立即成为各界关注的焦点。

分析人士认为,这是金砖国家的合作迈出了实质性的一步。"金砖国家一旦在相互贸易中实行贸易本币结算,能有效避免汇率波动,减少风险。"

国家开发银行董事长陈元说这一举动主要是基于金砖国家对外贸易与投资迅速增长,他说:"开展本币结算和贷款业务对各国多有益处,这既是服务金砖国家贸易投资合作发展的客观需要,也是对金融机构的新要求,通过提供多样化的金融服务,可以提高融资效率,进而推动国际货币体系的多元化发展。"

论坛上,陈元还说:"在金砖国家银行合作机制框架内,可进一步探讨扩大本币结算和贷款业务的方式和途径,开展本币授信合作,建立一个更为开放和更有效率的金融服务体系。"

| 政要看金砖 |

从虚拟集团变成国家集团

——专访俄罗斯经济发展部副部长法米丘夫

■ 本报记者 张斌 三亚报道

见到法米丘夫的那一刻,完全没有想到他就是约好的俄罗斯经济发展部的副部长。

太年轻了,看上去还是一个略带清涩的大男孩儿。

4 月 12 日晚,这位 1977 年出生的俄罗斯年轻部长初抵三亚,在文华东方酒店内接受了本报独家专访。

经济观察报:你认为中俄两国之间什么方面的合作会有前景?

法米丘夫:你知道,我不会谈论贸易合作,因为这种合作太多了。我想,科学技术领域和新技术方面的合作对我们双方都是至关重要的,因为我们的经济都处在现代化的进程之中,因此我们正在与中方讨论所谓的"现代化建设合作备忘录",还在讨论能源和核能等具体领域的的合作。据我所知,你们有 7 项技术优先权,现在都在相互联系中。我们的目标是与中方的讨论集中在对中俄都有好处,双方共赢的项目上。

> 金砖五国在全球政治、经济等事务中的决策力会越来越强

经济观察报:您觉得金砖国家未来会对世界经济产生什么样的影响?俄罗斯在金砖五国中将扮演什么样的角色?

法米丘夫:很难把五国中的一个国家拿出来单独评价,因为这五个国家都是世界的领袖。中国、印度、俄罗斯、巴西,他们不仅是发展中国家的领袖,也是整个世界的领袖。我们看到,金砖国家已经从一个分析家塑造的虚拟集团,变成了一个真正拥有共同经济利益,共同合作项目的一个国家集团。

对于俄罗斯而言,金砖国家去年对俄罗斯的贸易额增长了大约 4%。我想,这五个国家相互之间的联系会越来越密切。这 5 个国家作为发展中国家的主要领袖的地位会继续保持下去,同时,金砖五国在全球政治、经济等事务中的决策力也会越来越强。

经济观察报:你认为新兴市场目前共同面临的最大问题是什么?有人说是通货膨胀,您怎么看待这一问题?

法米丘夫:这个问题要根据不同国家的实际情况而定。俄罗斯整体经济的发展严重依赖石油和矿产资源,俄罗斯现在面临着通胀的问题,但是通胀是由于石油价格上涨引起的。因为石油危机,我们的经济获得了发展,但是货币的流入也造成了通货膨胀,造成了食品等价格的上涨。

对于其他国家来说,他们正在努力巩固自己的预算,通货膨胀的问题对于他们来说不是非常重要的。据我了解,通胀对于中国来说也是一个问题,因为中国每年的经济增长率达到 9%-10%,但同时也有 5%-6%的通货膨胀。如果想要巩固经济的发展,就必然会造成高通胀。

其他几个国家的主要问题是预算赤字、巩固财政、政府的社会支出,或者这样那样的问题,因为每个国家都很难通过缩小社会和经济支出来巩固财政预算、加固财政基础。

经济观察报:有些人说,新兴市场的经济模式已经失效,尤其是金砖国家。这主要是一些市场人士的评价,因为他们发现大量资金正在流出这些国家。你怎么看待这一说法?

法米丘夫:这与经济模式无关,因为正如我说过的,金砖国家都有自己的经济模式,每一个国家都不一样。很难说他们的模式都是无效的。但是俄罗斯确实是存在问题的,俄罗斯的问题是投资环境,资金的流出主要是由于俄罗斯的投资环境比较差。目前俄罗斯已经批准了一大堆的措施,来为国内外的投资者创造一个良好的投资环境。据我了解,这是所有发展中国家的问题,这与经济模式无关,而与机制相关,与投资环境、产权等问题相关。而这些机制的问题需要解决,否则我们将不能像我们希望的那样发展。

经济观察报:这次你主要来参加的是金砖国家经贸部长会议,那您认为金砖五国之间应该怎样加强经贸合作?

法米丘夫:我认为我们必须要加强金砖国家之间的双边协议和双边项目合作——是双边的。因为,多边的经贸合作都高度依赖于具体的商业项目、投资流动等因素。例如,俄罗斯和中国、印度之间有良好的经贸合作,和巴西的经贸合作也相对比较好,但是我们和南非几乎没有经贸合作。如果我们想变成一个真正的拥有共同经济利益的集团,而不是一个虚拟的集团,我们必须加强与南非,还有巴西的双边经济合作关系。

经济观察报:最后一个问题,你怎么看待南非作为一个新成员参加这次峰会。

法米丘夫:我认为这不是需要讨论问题······(笑),以前金砖五国在更大意义上来说是一个虚拟的集团,是由分析师虚拟出来的,而不是一个真正意义上的集团。一个国家能不能成为金砖国家取决于它的经济发展情况,而不像 WTO、上海经合组织等取决于政治进程。金砖国家现在还不是一个政治性集团,而是一个共同利益集团,南非可以加入,也可以不加入。

代表新兴国家的政治声音

——专访南非驻华大使贝基·兰加(Bheki W. J. Langa)

■ 本报记者 张斐斐 三亚报道

经济观察报:南非加入金砖国家后可以给其他金砖各国带来什么?金砖国家又给南非带来什么利益?

贝基·兰加:南非加入金砖国家不光是能够给其他四国带来好处,也能给全球其他国家带来更多的益处。南非在 IT 行业、零售业以及服务行业等领域中都有非常丰富的经验,同时南非处于非洲大陆"户门"的核心位置,在非洲大陆影响力非常大,与其他非洲国家的经济交往也很多。在未来 10 年中,非洲将是全球的发展点,其他金砖国家也能看到这一潜力,所以"金砖四国"需要南非这样的国家,来帮助他们和非洲更多国家进行交流与合作。

南非加入金砖国家,说明南非在发展经济体中的重要性得到了重新承认,也为南非提供很多机会。根据国际基金组织的统计,金砖国家在未来 3 年将为全球经济增长贡献 61%的力量,它可以为南非提供更大的投资与贸易的机会,南非的私人公司可能会发现进入金砖国家的市场更加容易,与四国公司的合作关系也可能会进一步推进。同时加入金砖国家机制,也意味着南非可以使用新的机会来增加其竞争力。

经济观察报:南非加入金砖国家的政治意义是什么?

贝基·兰加:南非加入"金砖国家",会使"金砖国家"更具有全球代表性。

从更广的政治角度上来说,一个新的全球政治、经济秩序正在形成,经济与政治的重心正在从西方向东方转移,金砖国家集团就是这一变革的显著体现。在这一过程中,我们希望能够给这些"南部"发展中国家,尤其是非洲国家一个机会,让它们的声音在全世界的政治、经济舞台上被其他国家听到。南非加入金砖国家意味着有一个 10 亿人口的大洲在金砖国家集团当中得到了体现。



贝基·兰加 本报资料室

同时,"金砖国家机制"将会为南非进一步提倡其在联合国安理会及其他国际组织改革问题的立场上提供一个理想的平台。南非将会在 2011－2012 年间出任联合国安理会非常任理事国,与加入金砖国家机制一道,将会大大提升南非在国际事务当中的影响力。值得注意的是,金砖五国所有五个成员都将在今后两年当中成为安理会的理事国。(南非、印度、巴西为非常任理事国,中国、俄罗斯为常任理事国——编者注)

经济观察报:"金砖国家"这个概念起源于经济概念,但又似乎超越了经济的范畴,你如何定义这个集团?

贝基·兰加:金砖国家集团目前是世界最有影响力的新兴经济体应对世界经济议题最主要的一个平台,它有多项经济议题,但并非是一个经济集团。金砖国家内部的经济发展水平与实力方面确实存在着差异,但是政治上的团结才是其力量之源。

蔓延全球的金融危机清楚地展示了二战后建立起来的全球安全与金融体系的问题。它已经与现事实严重不符,急需改革来应对人类共同的挑战。对此有共识的国家比以往任何时候都应该更加积极地追求一个对大家都有利、公正的世界经济、政治新秩序。在这一过程中,需要有一些新兴的国家来参与,金砖国家集团是代表新兴国家的政治声音。

经济观察报:高盛奥尼尔曾对南非加入金砖表达过异议,他说南非的经济总量即使与原来"金砖四国"当中最小的经济体——俄罗斯相比,都不及俄的六分之一,不足以加入金砖国家。

贝基·兰加:的确,目前南非在人口与经济规模上,与巴西、俄罗斯、印度和中国相比起来还不是一个水平,但很明显的是,作为非洲经济爆炸式增长的一大代表,南非经济的发展充满潜力。

在发展中国家当中,南非依然还是非洲大陆最大的投资国。这意味着虽然南非的经济体规模与其他金砖国家相比较小,但南非独特的地理禀赋可以为金砖国家机制带来特别的视角与贡献,南非是通往非洲大陆——下一的经济增长明星的门户。

经济观察报:在过去的几年里,中国与南非的经贸合作获得了良好的发展,未来南非与中国将在哪些方面继续展开经贸合作?

贝基·兰加:首先,在经济增长方面,两国将一同致力发展一个平衡以及稳定的贸易与投资关系。中国政府将鼓励从南非更多地进口,特别是增加高附加值商品的进口,同时将会促使中国公司投资南非的基础设施建设、汽车制造、能源与信息通讯技术等产业。

在人力资源发展方面,中国将投资 2 亿兰特(约 2 亿人民币)发展南非的职业教育,并为来华留学的南非学生提供更多的奖学金。同时,中国还将派遣农业技术专家到南非,促进双方在农业技术研究与应用方面的进一步合作。

同时,中国与南非也同意在能源保护等新的领域进行合作;在中非气候变化合作的框架背景下共同合作。同时还将联合进行科学与技术研究。



深圳"赶"人:8 万只是开头
更多"治安高危人员"将被清出 10

白菜烂了 炒资败走金乡 11
炒家早跑得不见踪影,剩下的白菜能送出去算万幸

北京新政鼓励民间投资 12
"鼓励是好事儿,可这次是动真格的吗"

东莞台资医院曲线落生 14
做了十年独资梦后,台心医院只能放下身段



赴港生子 闸门渐关?

■ 本报记者 言咏 张然 实习记者 刘真真 北京、香港报道

已怀孕八九个月的深圳孕妇杨娜是幸运的——能在香港生子。她去年 11 月预订上了香港仁安医院的床位。但由于内地孕妇的蜂拥而入,如今香港医院的产房已"一床难求"。今年 3 月底,杨娜去仁安医院做产检时,遇到一个内地孕妇,想约 9 月的床位,就没有约上。

对于试图赴港生子的内地准妈妈而言,情况似乎越来越不乐观。

为了缓解产科资源的紧张状态,香港医院管理局 4 月 8 日宣布,从次日开始直至今年年底,香港公立医院不再接受非本地孕妇的预约。同时,香港食物及卫生局还与公私营两方面的医院沟通,并准备在本月底一同开会,进一步商讨解决问题的可行办法,争取 5 月出台更加细化可行的政策。

这不是香港方面第一次针对非本地孕妇出台限制性措施。为了减少紧急入院分娩的非本地孕妇的数量,香港医管局 2007 年 2 月曾出台规定,要求公私立医院对非本地孕妇均设置预约制度,公立医院须预留足够名额给本地孕妇,只在服务有余额时才接受非本地孕妇预约。对那些紧急入院分娩的案例,收取更为高额的医疗费用。当前在香港产子的非本地孕妇,绝大部分来自中国内地。

这个措施让在香港生子的内地孕妇人数稍有回落,但随后几年复又飙升。内地孕妇所生婴儿在香港全部出生婴儿中的占比,从 2007 年的 38.9%,提高到 2010 年的 45.5%。这个数据在 2001 年时是 16.1%。

香港立法院医学界别议员梁家骝认为,此次出台的政策对缓解香港产科饱和状态的作用并不大。"一方面,现在公立医院的床位已经约到 11 月,即便从现在开始不接受预约,也只是减少 12 月份的名额,差不多 2000 个产妇。何况,很多内地婴儿是在私立医院出生的。"

香港诱惑

为内地孕妇赴港生子初开闸门的是 2001 年轰动香港的"庄丰源案"。当年香港特区终审法院裁定父母双方均为内地人、赴港探亲期间所生的庄丰源拥有永久居民身份。受此案裁决影响,当年共有 6762 人获得居港权。

此后,赴港产子的配偶亦非本地人的内地孕妇逐年增多,但据香港立法会医学界别议员梁家骝介绍,由于香港低迷的出生率,在 2002 年时,产科依然是个夕阳行业,人力资源过剩,工作人员整日无所事事。在他的印象中,转折性变化从 2005 年开始。

对于内地孕妇来说,香港诱惑主要是规避内地的计划生育政策、让孩子获得永久居港权以及香港医院便捷而人性化的服务。

北京的李冰,去年 4 月在香港生下了她的第二个孩子。她选择的是私立医院单间,去除路费,整个花费大概在 10 万元人民币左右。她觉得值得,"这比在北京交社会抚养费便宜多了,孩子还能享受香港完善的社会福利。"生下来的孩子作为香港永久居民,可以享受全球 135 个国家免签证待遇;较容易在欧美国家升学和移民;选择就读国内名校有优惠政策;另外香港还有 12 年免费双语教育、终生医疗保障等福利。

即将去香港生产的深圳孕妇杨娜是第一次做母亲。起初杨娜并没打算去香港生,她怀孕后在深圳的医院建卡做产检,一个早上跑了两个医院才建上卡,第一家医院跑了三天,早上 7 点多去排号都没排上。由于人多,有时一上午才检查一个项目,医生爱搭不理的,她感觉很委屈。后来有一次,杨娜陪朋友去香港产检,感觉特别好,她当场就做出决定,把定金交了,预约了这家香港医院的床位。

"那里的医生、护士都很好,素质高,照 B 超的时候会指给我看,检查全程都让老公陪同,感觉很人性化,与内地真是天壤之别,"杨娜说,"深圳的床位也很紧张,如果不托关系、递红包也许也要睡走廊。算下来费用差不多。"

正是这些原因,导致内地大量孕妇赴港生子。一般来说,内地孕妇大多数会选择私立医院,据梁家骝估计,在香港出生的内地产妇所生婴儿,诞生于私立医院和公立医院的比例大概是 3:1。这是因为公立医院床位本来就少,又有配额,很难约到。另外,要领取医院的预约证,公立医院一般要求产检 3 次,而私立医院只需产检 1 次,对内地人来说更为方便。

不堪负荷

蜂拥而至的内地孕妇实际上对香港整个医疗体系及初生婴儿的服务都提出了挑战。"之前,本地人生孩子约床位连一两个月都不需要提前,现在,可能提前 6 个月都订不到。"梁家骝说。

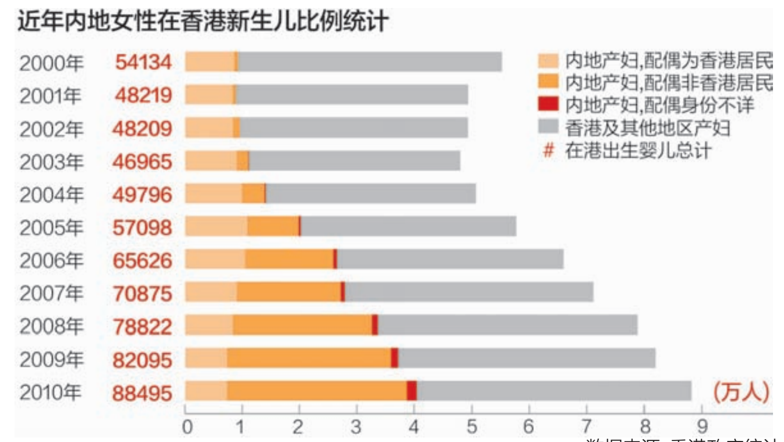
在他看来,与产科资源的紧张相比,真正的瓶颈在新生儿深切治疗这一方面。"香港去年妇产科医生有 360 个,去年出生了 8.8 万个左右婴儿,相当于每个医生每年接生 250 个婴儿,这还是可以做得到的。但一般来说,每 100 个新生儿中有 1–2 个会出现并发症,需要去深切治疗部照顾。香港深切治疗部有 100 张床位,可以照顾 750–1500 个婴儿,按这个反推,香港出生的婴儿最好不超过 7.5 万个。"

在新生儿深切治疗方面,大量内地孕妇的涌入为香港公立医院造成了极大的负担。据中介公司——施氏香港生宝宝服务机构一位员工介绍,内地孕妇大多选择私立医院生子,但如果新生儿出现并发症,往往会送入公立医院进行深切治疗。▶下转 12 版



> 限制性政策应该不会趋严,赴港生子的内地孕妇除了带来可观的经济收益,还可以弥补香港低迷出生率的负面影响

近年内地女性在香港新生儿比例统计



数据来源:香港政府统计处



"水能点灯,光大且久,或在外间、或有风雨,其光亮皆不改变……" 100年前,云南石龙坝,古老的滔滔河水化作源源电能;以水点灯,揭开了中国可再生能源发展的序幕。西门子工程师不远万里来到中国,带来当时世界先进的发电机组。中国历史上第一座水力发电站巍然屹立螳螂川上,点亮了中国水电百年之光。岁月流转,西门子发电机依然默默旋动、生生不息,为中国可持续发展的未来贡献力量。西门子,答长远,行更远。

siemens.com/answers

深圳“赶”人:8 万只是开头

■ 本报记者 杨兴云 深圳报道

在深圳宝安区一个城中村的出租房里,任熹光如热锅上的蚂蚁。他正在忙着用电话联系东莞那边的朋友,希望能够尽快帮自己在东莞找到工作,以及帮他解决近段时间的居住及生活问题。他的语气近乎是在哀求。

1989 年出生的任熹光刚刚在一周前度过他的 22 岁生日。他 16 岁就从江西吉安来到深圳,一直在深圳宝安区一家电子元件厂打工。让任熹光想不到的是,春节后,他从老家回到深圳,原来的工厂却关门了,随后一直没有找到合适的工作,他便日夜颠倒沉溺于网络游戏,大多数时间都在网吧。

几天前的一个凌晨,他刚从租住房屋附近的网吧出来,就被治安人员叫住,在一番盘问之后,他被带到附近的派出所。

随后,派出所的人告诉他,根据深圳市大运会期间的相关规定,他已被列为“治安高危人员”,因此,必须在规定的期限内离开深圳,否则警方将采取进一步的强制性措施。

“我从来都没干过什么违法的事情”,任熹光说,他也正在找工作。

“现在说什么也没有用了,还是加紧时间搬走吧,”任的房东梁先生说,按照公安部门的规定,被列入“治安高危人员”的任熹光在限期内不搬走,作为房东的他也将受到严厉处罚。

一位在宝安西乡翻身村开旅社的刘老板对此感受尤深。他说,现在治安队三天两头过来折腾,一般人根本不敢来住宿,生意越来越难做,他原本还指望开大运会赚点钱,现在希望基本上都泡汤了。

在深圳打工已经 10 多年,户口仍在江西老家的陈长开表示,今年以来,他所住的城中村经常有治安队和派出所以及出租屋管理站的人来查这查那,正常的生活秩序受到很大的干扰。

陈长开说,旁边那栋出租屋,上个星期因为有一位租户的电脑被盗,派出所的人来查看后,以该楼房没有安装门禁系统为由,要求所有租户在一星期内搬走。房东则被告知,完善相关设施之后,待审查合格,才可重新出租。

“再是正常人,三番五次被调查,当然也会感到不自在。”陈长开说。

8 万人只是开始

像任熹光这样被列入“治安高危人员”名单,被深圳警方要求在限期内离开的人员,至少有 8 万人。

4 月 10 日,深圳市公安局副局长、新闻发言人申少保在深圳市公安局举行的新闻发布会上,就首次公开提到“治安高危人员”的概念。

> 一个标榜中国民间组织发育最好、市民社会最为发达的城市,为什么不通过民间组织来承担类似的工作

申少保称,过去的 100 天里,已经有 8 万余名“治安高危人员”被清出深圳。他解释说,深圳大运会安保工作的真正难点在社会面,而社会面治安管控的难点在人口管理,特别是流动人口管理。人口管理的难点则在于对“治安高危人员”的管控。

据此,从今年 1 月 1 日开始,深圳警方在全市范围内开展了大规模的“治安高危人员排查清理百日行动”。

在“百日行动”中,深圳警方共出动警力 20 余万人次,检查出租屋 30 余万余间(次)、网吧、旅业、休闲娱乐场所、其他场所 16 万余家(次);处罚出租屋主 2300 余人,停业整顿、取缔黑网吧、旅业及其他场所 1180 余家。

申少保强调,截至目前,已有 8 万余名“治安高危人员”受到震慑离开深圳,但这还不是全部。接下来,深圳警方将继续对“治安高危人员”进行严格监管。

深圳市公安局一位知情人士向本报记者表示,随着大运会的临近,清理活动的要求将会越来越严格细致,规模也将更大。

因此,“ 8 万人只是开始,接下来,在警方的清理行动中,将会有更多的‘治安高危人员’被清出深圳市。” 上述知情人士说。

高危人群的定义

所谓“治安高危人员”,是指对深圳社会治安和公共安全有现实或潜在危害的人群。并列举了 7 类人员。如“有前科、长期滞留深圳、又没有正当职业”的;“在应当就业的年龄无正当职业、昼伏夜出、群众举报有现实危险的”;“肇事、肇祸的精神病人员,对他人有危害的”;“对群众安居乐业有现在或潜在危险的”等。

深圳警方一位相关负责人向本报记者解释,为掌控和清出这部分人员,深圳警方今年以来展开了频繁的清理行动。

“从 2 月 18 日起,深圳宝安区警方对排查出的 167 个治安复杂区域,每两天开展一次以清理挤压治安高危人员为主的‘铁帚’行动。”该负责人说。在处罚方面,一般情况下“对因管理不善导致发生重大刑事案件的出租屋进行依法查封、强制停租,对治安高危人员,令其限期搬离。”

按照深圳警方的安排,接下来深圳警方将继续对“治安高危人员”进行严格监管,从 4 月 11 日至 7 月 31 日,将开展“大运安保严管严治严打冲刺十大行动”,在巩固原有清理成效的基础上进一步深化相关工作。

100 万无业人员

深圳以清理“治安高危人员”及限制低素质人员方式来管理城市治安的思路由来已久。

早在去年 4 月,深圳市副市长、公安局长李铭在与深圳市港澳界别政协委员座谈时就表示,深圳流动人口总量失控,具体管理缺位,是深圳治安的症结所在。

他认为,深圳的治安要从根子上解决,就是要解决流动人口总量失控,无业人员长期在深滞留等问题。不解决这个问题,深圳治安永无宁日。

李铭说,2003 年孙志刚事件之后,大城市的收容遣送制度被取消。由此带来流动人口增长失控。他表示,经过初步估计,深圳至少有 100 万无固定职业人员。

“无业人员不清除出去,深圳没有太平。我们也在争取,深圳不是有立法权吗?如果给我们依据,对 3 个月以上无正当职业的人,不租房子给他,请他回原籍。”李铭说。

李铭的上述观点经媒体报道之后,在当时就曾引起舆论的一片哗然。“今年借大运会清理和整顿流动人员的思路,与李铭去年清理限制流动人员想法完全是一脉相承”,深圳综合开发研究院一位不愿具名的专家表示,按照深圳警方对“治安高危人员”的定义以及李铭的估计,那么仅无固定职业人员就有 100 万之多,“难道都要清出深圳? ”

他表示,尤其是深圳警方在对“治安高危人员”界定中,最后一条“其他一些未列举的,对群众安居乐业有现在或潜在危险的”,这几乎可以作为“针对任何人的借口”。

他认为,这种对社会治安的管理思路及其方式,一言以蔽之,就是简单粗糙,往深里说,这种对流动人员的处理方式,甚至还涉嫌违宪。

汕头大学地方政府研究所教授黎尔平博士认为,深圳警方的上述做法,“是在剥夺公民享有自由迁徙权”。

他表示,很不理解在深圳这样一个标榜中国民间组织发育最好、市民社会最为发达的城市,为什么不通过民间组织来承担类似的工作。

黎尔平认为,采取目前的方式,其实质还是在沿袭过去《收容审查法》的思路,其结果对于深圳政府的形象来说“成本太高,代价太大”。

任熹光突然担心起来,被列入“治安高危人员”名单之后,不知道还能不能在东莞找工作? 之前,他隐隐约约听人说起,为确保大运会的安全,作为深圳周边城市的东莞也将在治安方面进行严管。

任熹光说,去年深圳特区庆祝成立 30 周年的时候,深圳市曾提出要善待外来工,要求外来工把深圳当做自己的家,他也曾经参加过宣传大运会的活动,现在却被要求离开生活了 6 年的深圳,想想心里就会有一种说不出来的滋味。



深圳无固定职业人员就有 100 万之多 CFP/ 供图

深圳版“治安高危人群”

第一类 同时满足“有前科、长期滞留深圳、又无正当职业”等条件的;

第二类 同时满足“在应当就业的年龄无正当职业、昼伏夜出、群众举报有现实危险的”;

第三类 涉嫌吸毒、零星贩毒、涉嫌销赃的;

第四类 使用假身份证入住旅馆酒店、租房的;

第五类 长期滞留深圳、明显靠非法收入生活的,比如涉嫌卖淫的失足妇女;

第六类 肇事、肇祸的精神病人员,对他人有危害的;

第七类 扬言报复社会,有可能产生极端行为的;以及其他一些未列举的,对群众安居乐业有现在或潜在危险的。



白菜烂了 炒资败走金乡

■ 本报记者 种昂 济宁报道

“白菜不要钱,你能把它们拉走吗?”眼下,这是金乡冷库主的口中最常见的一句话。金乡是大蒜之乡,但大量储存白菜还是有史以来第一次。

2010 年大蒜价格暴跌,这里的炒家们纷纷从蒜市抽逃资金,利用冷库优势囤积白菜,希望狠赚上一笔。然而,让所有人始料未及的是,如今 4 分 / 斤的低价让这些炒家们纷纷丢弃白菜,逃得无影无踪。

眼下,新蒜即将上市,眼看着满地腐烂变味的菜叶和积压堆仓的冷库,金乡的冷库主们不得不硬着头皮来收拾残局。

血本无归的炒家

“今年投资白菜的炒家几乎都赔得血本无归。”一见到记者,金乡新昌冷库的经理王炳昌指着满院子散落的白菜叶大肆抱怨道,炒家们早都跑得不见了踪影,剩下的白菜能送出去都算万幸了。

只见七百多平米的院场内散落着的全是乌黑泛绿的烂菜叶,时间长了白菜叶腐烂的越发厉害,时时冲来刺鼻的恶臭。十几个工人正穿着高筒胶鞋、套着塑料裤将白菜一车车从冷库中运出,剥皮加工。

“眼看着新蒜和蒜苔即将大量上市,每年的这个时候,都是清理冷库的日子。但现在冷库里还存着 600 多吨白菜。”金乡新昌冷库的经理王炳昌苦笑着对记者说道,“如果你能拉走,我全部白送。”

王炳昌经营的新昌冷库有着 1500 多吨的存储量,往年冷库里面存的都是大蒜和蒜苔。存这么多的白菜,还是头一次。王告诉记者,这些白菜是几个东北客商储存的,他们本是金乡的大蒜炒家,去年“不知道听了谁的劝”,跟风改炒了白菜。

2010 年金乡蒜市演绎出“过山车”式的罕见行情。去年 11 月前,蒜市一路高走,金乡大蒜入库收购价从 3 元 / 斤飙升至 6 元 / 斤;11 月后,市场行情却突然掉头下行,一路暴跌至 4 元 / 斤。过半数炒蒜客们开始亏损,相继逃离蒜市。

去年,王炳昌的东北客户离开蒜市较早,恰恰是少数在蒜市挣了钱的。这些东北炒家先是在去年 8 月份以不到 4 元 / 斤的价格收购了 500 多吨大蒜,在 10 月份又以 5.6 元 / 斤的价格抛出。短短两个月,东北炒家 400 多万元的投入就有着近 200 万元的暴利。

“当时持续暴跌后,这些腰揣着蒜市资金的炒家们涌向方圆千里内的地区,将适合存储的农副产品源源不断地运至金乡、存入冷库。投资最多的正是白菜。”王炳昌回忆道。

> 眼看着满地腐烂变味的菜叶和积压堆仓的冷库,金乡的冷库主们不得不硬着头皮来收拾残局

记者那时曾到访过金乡,走在金乡的大街上,随处可见运送白菜、呼啸而过的卡车。有着“大蒜华尔街”之称的南店子大蒜批发市场西侧就集中了众多买卖白菜的客商。“千年极寒”的传说和韩国泡菜危机让炒家们信心满满,当时白菜市场连续数年走高,市场上甚至流传着“炒白菜比炒蒜更暴利”的说法。

金乡政府网站显示,山东金乡 2010 年的大蒜储藏冷库由前一年的 1000 座激增到 1400 座。短短一年间,冷库数量增加了 400 余座,冷贮能力达 120 万吨以上,占全国冷库存储量的 17%。据金乡大蒜产业信息协会常务副会长杨桂华保守估计,金乡冷库至少存有 20 万吨白菜。这一数字对于并不产白菜的金乡县来说,是十分“惊人”的。

“炒家们常年在金乡打拼,对蒜市驾轻就熟。可去年金乡大量蒜商涌入白菜市场,这几个东北炒家也盲目跟风。如果他们仍在蒜市最多就是亏个存储费,但现在他们错炒了白菜,竟连本带利全部亏上了。”王炳昌感叹道。

无奈的冷库主

2010 年 11 月底,上述几个东北炒家从山东肥城、河南运来了 900 多吨白菜,存入了王炳昌的冷库。

当时,几个东北人在请王炳昌吃饭时曾告诉他说,这些白菜是以 0.5 元 / 斤的价格收购而来,加上冷库费、搬运费,每斤成本已高达 0.7 元 / 斤。虽然王抱以怀疑的态度,但他们却坚信——今年炒白菜肯定能狠赚一笔。

往年这个时候,当地白菜的入库价格最多也 0.2 元 / 斤,原本白菜大量上市的季节,本该价格走低。可由于金乡炒蒜客大量囤积,反而使得白菜供给出现了供不应求、价格不降反升的罕见现象。这更吸引了大量炒家们蜂拥而至、囤积居奇,期盼着春节行情。

然而,这些金乡炒家们不知道的是,今年我国南方地区,如湖南、湖北、海南岛等,白菜种植面积和产量分别增加了五成。加之,国家调控蔬菜价格,各地蔬菜运输一路绿灯,保障了供给。春季期间,白菜价格非但没有出现所期待的涨势,反而价格开始出现回落的迹象。

“春节期间,白菜价格本该大幅上涨。但炒家们一见市场行情不对,又开始恐慌抛售,导致了白菜价格迅速暴跌,最低时竟达 4 分钱一斤。”王炳昌回忆道,后来炒白菜的买家只要存进冷库,关门的功夫每斤就会亏上个两三毛。

如今,暴跌至低谷的白菜价格让炒家们亏得血本无归——因为白菜出库需要扒皮加工、装袋、搬运,每斤成本就要 0.11 元。存有白菜的冷库主纷纷反映说,白菜炒家们不仅没有了当初的豪言壮语,而且连人影都见不到了。


如若未能及时送出,一车白菜就需冷库主搭上 3000 多元的费用 种昂 / 摄

这些炒家们的资金来源,有的是银行贷款,有的是亲朋集资,有的则是多年积累下来的血汗钱。如今,眼看着这些白菜贬值、遭舍弃、慢慢烂掉,冷库主们开始发愁了。他们不得不硬着头皮替炒家们来收拾残局。

眼看着,库中的白菜一天天腐烂,新蒜大量上市的日子一天天临近。王炳昌无奈的说道,“即使送也要尽快把冷库清理出来,不能再影响新一年的生意。”

王炳昌还算是幸运的,经过多方联系,他们终于联系到一个沈阳的买主,将库中剩余的 400 多吨白菜悉数运走。

“早些时候,买主还亲自来谈谈白菜收购价格,而现在全部白送,买主连讨价还价的口舌都省了。”王炳昌指着正停在院场里的卡车说道,即使把这些白菜当垃圾处理掉,一车估计也要三千多元的开支。这下好了,出库费、运输费由沈阳的买主来承担,他只需把剩下的烂白菜叶清理掉就行了。

而金乡炒家投资白菜亏损也带来了连锁反应。让冷库主们窝心的是,原本每斤 0.13 元的存储费用大多是在出库时结清,以往冷库主们总是认为,“反正你的货在我的冷库中放着,不怕你拖欠”。可如今炒家们都不见了踪影,欠下的账款可能永远都无法收回。

眼下,金乡仍有许多冷库主尚有积压的白菜。金乡华盛冷藏贸易公司经理李新平告诉记者,如今他的冷库里仍有数十吨白菜无人认领。眼看着,新蒜上市,冷库要完全腾出,但这些白菜即使雇人搬出、扔掉,每斤也需 7 分的成本。而且,往哪里扔也是个难题,白菜叶无法施肥,抛至露天荒野也会污染环境。

炒作的根源

正如一位冷库主所说,从 2010 年底炒家们逃离蒜市误入白菜市场、到今天赔得血本无归,是因为炒家们跟风炒作导致市场价格的暴涨暴跌,而这一切根源于农产品市场信息的不透明、不对称。

民间对于大蒜市场一直有着“蒜疯子”的说法,纵观 2008 年至今的金乡大蒜市场,几乎每年都演绎出“过山车”式的起伏。

目前,金乡县对于每年大蒜的种植面积、产量都有着官方统计。但这些数据只能对于新蒜上市后两个月、从蒜农手中的收购价格起个参考作用。从每年 9 月到次年 5 月,大部分时间真正决定大蒜价格波动的则要看库存量、出口量、国内政策、国际形势、销售预期、新老蒜交接预期等因素的变化。而这些信息暂时还没有机构进行及时统计、发布。

“农产品信息不透明、不对称造成了炒家们迥异的判断,导致了一部分人一夜暴富,大部分则血本无归、倾家荡产。”金乡大蒜网创办者李兆芳认为,金乡的大蒜产业已是全球领先,可以左右全球的市场价格,而金乡大蒜的信息产业却严重滞后。

不得已,李兆芳出钱创办网站,自行雇人采集市场信息。他指出,如果有了明晰准确的市场供求信息,炒家们就会形成自己的、偏差不大的判断,投资行为才能更加理性,农产品价格也就很难出现暴涨暴跌的行情。

2011 年 4 月 11 日,金乡县政府组织成立了大蒜产业信息协会。协会由政府各相关部门和一百多名大蒜经纪人、冷库主等各个产业链条的人员共同组成。目前正着手对涉及大蒜的多个指标进行实时的跟踪统计。

协会常务副会长杨桂华指出,信息不对称极易出现行情被人为操控,加之近年来社会游资争相涌入,从 2008 年至今连续数年暴涨暴跌的行情已经严重影响整个金乡县域经济以及国内大蒜市场的正常发展。

如今,大蒜已成为金乡支柱产业,大蒜产业面积 60 万亩,产量 60 万吨,经营出口占全国出口量的 70%。大蒜不仅改变了 60 多万金乡人的生活,而且还带动了单县、巨野、嘉祥等 7 个县市及周边地区的蒜农开始大量种植大蒜、投建冷库。

“在社会游资的涌入无法正面阻挡的情况下,如不尽快改变大蒜产业信息不透明、不对称的现状,等到今年 5 月新蒜上市后必定还会有蒜农、蒜商像今年的白菜投资者一样赔得血本无归。”杨桂华如是说道。



早在19世纪,西门子创始人维尔纳·冯·西门子曾经说过:“我们绝不会为短期利益而出卖未来”。西门子在回答今天的同时,从未停止对未来的思考。未来中国的发展,将受到全球化、气候变化、人口结构变化和城市化等诸多因素的影响,西门子将矢志不移,以前沿科技回应,在高效能源、快捷交通、完善医疗、循环洁水、绿色城市、智能楼宇、数字工厂、节能照明等领域,为人们提供源源不断的长远答案,让科学的答案不仅满足眼前经济发展的需要,更以人们的长远福祉为终极目标。
西门子,答长远,行更远。

siemens.com/answers

经济观察报 The Economic Observer << 2011.04.18
编辑:言咏 周靓 e-mail: yanyong@eeo.com.cn 美编:周一暄

一周中国

沧州农信联社 一年人均超发 5.6 万元

近日，一封举报信揭露了沧州农村信联社滥发工资等问题。河北省沧州市农村信用合作社联合社在2009 年人均超发约 5.6 万元,几乎为当地普通市民三四年收入。该联合社有正式职工 61 人，两年多时间，他们将 300 多万元资金通过各种形式违规发放到了职工手中。

经观点评 在爆出江西鄱阳县财政局股长通过当地农信社，转走 9400 万元支农专项财政资金不久。近日网友称为"史上最牛的工资单"亦发生在农村信联社。农村信用社因其边缘化的特性以及本身的体制问题造成了内部监督机制薄弱,外部监管机制缺失。僵化的体制是造成外部资金缺失与内部监管缺失的重要原因。



上海多家超市 被曝多年销售染色馒头

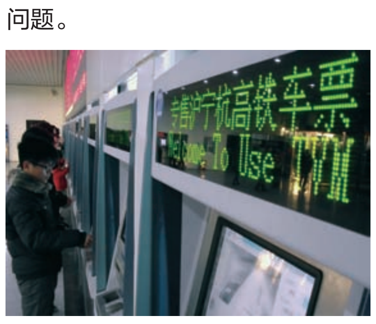
央视近日揭露多年来，上海一生产馒头企业将白面"染色"制成玉米面馒头后,进入上海知名的华联、联华等多家超市销售。并且工人随意更改生产日期，这样的馒头每天要生产 3 万个。13 日,该企业被吊销了食品生产许可证，公司法人代表等 5 名犯罪嫌疑人被公安部门依法刑事拘留。14 日,上海市相关部门负责人向市民致歉。

经观点评 染色馒头再次挑战了食品安全的底限。在我们探讨相关责任人的"罪与罚"的过程中,更需反思为何食品安全事件屡禁不止。强化监管体制固然是直接的方式，创建公平的市场竞争淘汰机制，也应该是应有之义，否则即使监管部门有三头六臂也难以胜任。

安徽利辛原官员 微博直播"自首"举报 10 官员受贿

4 月 13 日,安徽省亳州市利辛县国土局胡集中心所原所长周文彬,通过微博发布消息,称其将"自首"并检举曾向上级行贿一事。举报涉及当地县处级、科级等基层官员10 名。亳州市纪委信访室已受理并上报纪委高层。

经观点评 微博自首可谓是"围观时代"新事件。自首、检举的行动值得赞赏，不过利用社会化媒体平台"自首"似乎凸显了体制内监督机制的"无力",反映了自首者的无奈。需要依托微博则体现了社会中深层次的问题。



我国高铁将降速降价

4 月 13 日,铁道部表示,高铁将降速至 300 公里 / 小时以内,票价也会适当下降。今年 6 月 1 日,全国动车组列车将实行实名制购票，年底全国铁路将实行网络售票。7 月1 日全国铁路运行图调整,将实施混合运行模式。

经观点评 高铁建设热潮逐渐冷却，安全与服务成为高铁的新关键词。从提速到减速,反思此轮铁路大跃进,应不止于技术层面。铁路管理体制的真正转型,应以服务为导向,使广大民众享受到铁路发展带来的"红利"。高铁第一大国不值得骄傲,交通便捷第一才是真正的目标。

点评人:周靓

北京再出新政鼓励民间投资

"这次是动真格儿的吗"

■ 本报见习记者 宋馥李 北京报道

一直被压抑着的民间资本,或许可以在诸多领域施展拳脚了。

4 月,在北京市发改委的媒体见面会上，在罗列了一系列鼓励民间资本进入的产业领域后，北京市发改委副主任宋宇说，北京市各区县和有关部门正在分工制定试点项目，预计 6 月左右可以向社会逐批公开。

在北京市，民间投资已占据主体地位。2010 年,北京市的民间投资呈高速增长态势，同比增长 51.6%，占全社会投资的 57.9%，高于 2009 年 14.7 个百分点。而今年 1-2 月,民间投资占全社会投资比重达到 59.6%,同比增长 21.3%。

今年 2 月,北京市已出台《关于印发鼓励和引导民间投资健康发展实施意见的通知》(以下简称《实施意见》)，提出了 22 条具体实施意见。特别提出对不同投资主体按照"非禁即入、平等待遇"的原则,扩大各项优惠政策的覆盖范围,同时,还要对各领域民间投资可参与的重点功能区的开发建设进行具体明确，体现更强的操作性和导向性。

"鼓励是好事儿,可这次是动真格儿的吗?"看到相关政策之后,一位民营企业的经营者这样对记者说。

投资四合院,如何落实?

此次支持民间资本参与的领域,特别提到了名人故居、四合院、会馆、宗教团体房产等的搬迁腾退、修缮和合理保护利用，这引起了广泛反响。

"关键是看是否能落实。之前一直都说鼓励民间资本参与四合院的保护利用,可真正落实多少呢？"张帆说。她是北京顺益兴联行房地产经纪有限公司的总经理，这是京城一家专营四合院出售、规划报批以及修缮的公司。

其实早在几年前，北京市就提出了以"微循环"的方式进行老城区改造的政策构想。以小规模渐进式、拆除院内违章建筑及与风貌不协调建筑，保护原有的胡同尺度和四合院格局,按"腾而不拆"的原则,迁出四合院原有住户,寻找投资保护人,对四合院逐个翻新修缮，以此来避免大片的拆除。

"真能这么执行,就是一举多得的好事儿。"张帆说。一方面,很多有经济实力的人,追求胡同文化,产权可以转移到他们手里,加以修缮和保护。另一方面,这些大杂院里的居民,也急切地想改善自己的居住环境。

根据张帆的经验，在四合院这个投资领域，民间资本的投资需求异常热烈，北京城的四合院非常稀缺,能出售的和想投资的,比例约为1:30 到 1:40 之间。作为能够体现古都风貌和北京地域文化的四合院,兼有收藏和投资两个属性。"有太多的人想买但买不到。"

最大的障碍在哪里呢？首先政府部门应该对历史街区有详细的规划,某一片街区,未来是否有拆迁,是否要作为历史街区加以保护的可能,应该公开透明并加以引导。四合院投资者最大的顾虑是，这一片街区会不会被列入拆迁范围?

苦于没有政策细则，四合院的交易和腾退，完全是投资人和原住民的私下协商。一个大杂院里,往往住着七八户人家甚至十几户，常出现的情况是,投资人需要逐户协商,谈好了一大半儿了,其中一户反悔,导致交易流产。

北京城 95%的四合院都破败不堪,需要修缮,无论是居住还是作为经营性的场所，在维持其历史风貌的前提下，还要进行适应现代居住要求的翻建。所以,修缮是一个必需的过程,这个过程十分漫长。

"光报批一个规划手续,没一年办不下来。"张帆说。她自己也购买了一套的四合院进行翻建，整个过程花费了 4 年。张帆总是提醒他的客户,准备投资四合院,得准备付出极大的耐性。"每一个投资四合院的人,都要做好准备当一次开发商。"

张帆一直在畅想，如果这些障碍有所解决的话，甚至可以联合很多客户，共同来开发和修缮一条胡同,让这条胡同既有整体的美感,又有各自的特色。但这又牵涉一个另外的问题，并不是所有的胡同四合院都是私人产权,机关单位、宗教单位、军队的产权占有相当的比例,想要整体的开发修缮，就更需要细化的政策作为支持。

民营医院,何时能平等?

在医疗卫生事业方面,《实施意见》指出,将支持民间资本兴办各级各类医疗机构,发展特需服务、健康护理等高端医疗服务，民间资本兴办的医疗机构,在服务准入、医保定点、人才引进、职称评定、科研立项等方面与公立医疗机构享有平等待遇。支持民营医疗机构承担公共卫生服务、基本医疗服务和医疗保险定点服务，政府采取购买服务方式予以补偿。



想投资北京四合院的人很多,但政策细节有待落实 CFP / 供图

人才、教学和科研,始终是民营医院发展的一大软肋。民营医院在科研立项、申报资金、医生职称评定等方面的限制，严重制约了民营医院做大做强，也凸显了与公立医院的不平等竞争地位。

三博脑科医院是一家以脑外科手术为特色的民营医院。2010 年 12 月,首都医科大学第 11 临床医学院在北京三博脑科医院挂牌，这是北京市首家民营医院被正式纳入重点高等院校科研教学体系。

在三博脑科医院院长张阳说,成为首都医科大学临床医学院,相当于得到了准附属医院的地位,这是三博成立之初就梦寐以求的。"但从全国来说，民营医院能够获得这样的待遇,还是非常少。"

在他看来，高收入不是吸引专家来到民营医院的唯一因素。对于民营医院来说，在满足医疗服务的同时,还要成为医学科研的基地,只有这样才能吸引资深的专家和学科带头人到民营医院执业。

而民营医院作为医疗机构,发展到一定程度,解决了生存的问题之后,必然要在学科领域谋求更高的发展。所以,能否和公立医院一样，享有科研立项的机会至关重要。现在,专家如果选择民营医院,意味着会失去很多在学科领域探索的机会。

"这虽然没有哪一个条款在制约,但长期形成的惯例,决定了这样的现实。"张阳说。

张阳说，三博脑科医院已经和北京市内的三甲医院协商多点执业医师的引进事宜了。在这一点上,同样需要出台更详细的操作细则。

另外,能否申请到医保定点,常能够决定民营医院的生死存亡。据了解，在北京市三级医院里,有 30%-40%的患者来自外地，专科医院的这一比例接近 80%-90%，其中住院患者的比例还要高一些。北京众多民营专科医院，实际上面对着的是全国的医疗市场。在目前医疗保险尚未实现全国统筹的前提下，能否和市级统筹的地方政府签订医保协议？签订多少？对任何一家民营医院都是一向繁重和艰巨的事情。

> 民间投资在不同领域的突进,还需要一个博弈过程。地方政府以及一些高利润的行业,很难放弃既得的利益

"需要一个一个和地级市的卫生部门去谈判和签署协议，但大多数公立医院直接就被默认为了医保定点医院。"张阳说,北京对民营医院的各项鼓励政策还是比较超前和完善的，但民营医院和公立医院在各个领域完全平等，或许还要一段时间。

政策磨合期

张阳对北京鼓励民间资本的相关政策非常关注,但他同时也表示,这些新的政策出来后，在具体的操作上,还需要一个磨合期。

据了解，北京市将重点引导民营资本进入四类工程：城市开发建设工程、现代产业发展工程、基础设施与公用事业市场化建设工程、社会事业市场化建设工程。例如,引导民间资本投向保障房领域,也被屡屡提及，这与北京市加大保障房建设力度的政策一脉相承，也是必然趋势。事实上，在民营资本发达的浙江，一些民企已经试水公租房开发。

北京市发改委副主任宋宇提到，北京的重点基础设施和市政工程,比如轨道交通、污水处理、垃圾处理这类投资数额大、运营成本高、回收周期长的"准公共产品",指望单靠政府以负债融资方式大量提供是不现实的,这时,调动民间资本必然成为稳定并扩大社会投资的重要内容。

民间投资在不同领域的突进,还需要一个博弈的过程。北京工商大学商业经济研究所所长洪涛说,地方政府以及一些利润率比较高的行业,很难放弃他们的既得利益。尽管有些部门已经表态支持新条例,但在涉及到具体利益时，是不会轻易让出来的。因此,政策出台后制定相关细则时，势必面临着条块分割的制约。

"民间资本非禁即入是大势所趋,"洪涛说,"今后,哪个地方更明智、更开放、给民营企业更大的发展空间，哪个地方的经济就会发展得更快、更有活力。哪个地方死守利益不放,限制民营企业的发展,哪个地方的经济发展就受到限制。"

赴港生子 闸门渐关?

上接 09 版

因为，新生儿已属香港永久居民，在公立医院做深切治疗免费，而私立医院的费用十分昂贵。她记得有一个内地孕妇,生下的孩子有先天性心脏病,当时由于情况紧急直接住进了私立医院的深切治疗部，结果，几天工夫就花了几万元人民币。

这引起了公立医院的不满以及香港公共知识分子的批评。香港大学社会工作及社会行政学系教授叶兆辉指出，对私人经营者来说,接受赴港产子的孕妇只涉及三五天的服务和一笔可观的收入,但分娩压力已溢出产科,具有连带影响,私人经营者应考虑整体社会的责任。

香港食物及卫生局局长周一岳也表示,对香港来说,目前在初生婴儿的深切治疗服务方面压力更大,也很被动。他认为,私家医院为内地孕妇提供服务时，必须考虑香港的产科及初生婴儿深切治疗的整体服务量。

据估算，香港私立医院在接受内地孕妇生产方面的收入每年在 15 亿 –20 亿港币，公立医院在此方面的收入大约是 4 亿港币。

另外，为了接纳更多从内地涌来的孕妇，近年很多私立医院都扩展了其产科业务。在香港,公立医院医生收入是固定的，不与工作量挂钩。因此，近年来公立医院产科医生、护士工作量加大,但收入没相对应地增加。这导致一些公立医院妇产科医生选择离开,转投收入更高、因扩展业务也急需人手的私立医院。根据香港医管局的数据,2008 年，受训的妇产科医生人数 16 人，流失 12 人;2009 年受训人数 17 人,流失 17 人;2010 年受训人数 20 人,流失 19 人。

累积的矛盾在 2011 年显得更加突出，因为 2012 年是旧历龙年，香港方面担心可能有更多内地孕妇产子，导致本地孕妇分娩时没有良好的资源。部分公立医院医生表示或许会有静坐行动。

今年头四个月内，周一岳已多次向公众谈及产科人手问题，他表示,在需要的时候,会考虑从海外聘请符合资格的医生，在公立医院方面提供服务。

4 月 4 日,周一岳与私人医院代表会面。"私家医院营办者在会议上一致同意，在短期内不会扩展其产科服务，从而减低从公营医疗服务界别吸纳相关医护人员的需要。"周一岳在随后的新闻公报中说。

政策还会收紧吗?

记者在对多家赴港产子服务中介采访发现,4 月 8 日限制政策出台后,咨询量暴增。

一批想要赴港生子但还没有预约的内地妈妈，都担心香港方面是否会出台更加严格的限制政策。

"现在怀孕一个月就要赶紧过来约,一定要先把通行证办好,这样一发现怀孕能第一时间预约，晚十几天费用都不一样，如果怀孕两三个月,即便能约上,也只剩较贵的床位了，可能都要 20 万元人民币左右。"香港的施氏生宝宝服务机构一位咨询人员说。

另一家位于香港的中介机构表示,想去香港生子就尽快,他们听到消息称政府将在 5 月出台对私立医院接收人数的限制。

对此,梁家骝透露,政府不可能完全禁止私立医院接收内地孕妇,确实有提议 5 月对私立医院接收人数设限，但私立医院表示不同意,因此暂时没有落实。"再说也存在一个问题，现在私立医院每年接收 3 万多内地孕妇,医管局如何分配这些名额？每家私立医院都是独立运营的。"

在 4 月 4 日周一岳与私立医院代表的会面中，周一岳提到,"现时各私家医院已各自实施安排限制预约服务。若不能透过协商得到一个均衡的服务量数字，政府才会考虑采取干预措施。"

在梁家骝看来，限制性政策不会趋严。"香港很难限制私立医院,这是个自由的市场。再说,无论是公立还是私立医院，产科都是赚钱的项目。内地孕妇也为其他行业带来了收入,私立医院产科 15 亿 –20 亿港币、公立医院产科 4 亿港币收入中,酒店、餐饮等其他行业的收入没有计算进去。"

3 月 26 日，香港食物及卫生局局长周一岳在回答记者提出的"是否考虑拒收或减少收内地孕妇"的问题时也表示，这方面不会有任何行政上的限制，譬如外国或内地人士来港接受治疗，只要他能负担有关费用，这是香港的人道立场。当然，卫生局亦希望特别是私人执业的产科医生，要确保有适当的医院设备及时间来照顾孕妇，才接受这些人来港。

问及香港是否有可能采取釜底抽薪的方法,比如修改《基本法》,规定非本地孕妇在港所生之子不能获得永久居港权,梁家骝表示"暂时应该不可能，因为政治影响的后果更严重过增加新生婴儿的床位"。

对于香港而言，来港生子的内地孕妇除了带来可观的经济收益，还可以弥补香港低迷出生率的负面影响。叶兆辉表示,要维持人口更替水平的需要，生育率需达到 2.1,但香港本地生育率只有 1.1,如果加上内地妇女来港生子的数目，也只在 1.5–1.6 之间。因此香港人口老龄化问题严重。

另外,他调查发现,配偶非香港人的内地孕妇的教育水平与本地孕妇不断拉近。职业方面，超过六成的此类内地孕妇从事较高级的职业如经理及行政人员、专业人员及辅助专业人员，相较而言，本地孕妇从事较高级职业的则不足五成。他认为这是吸引高质素人士来港定居的契机。

"但现在内地孕妇来香港生子的人数太多了,香港承受不了。"叶兆辉说。他建议,如果孩子父母都不是香港人,那就应该收取一定的"人头税"。"产妇付钱给自己买的是生产服务,小孩出生后是香港人,出了问题香港政府要负责，但他们的父母是不交税的，因此香港政府需要出这部分钱。"

"我们并不是歧视这些孩子,而是确保能够更好地保护他们，因为私立医院把他们接生出来，从中赚了很多钱，但他们并没有责任和义务去照顾他们。这些孩子一旦出现问题,就会推给香港政府。目前最大的受益者是私立医院。"

叶兆辉建议，政府作为全港私家医院的发牌和监管机构，需要介入和干预，限制私立医院产科床位的设立。同时应要求内地孕妇为初生婴儿购买医疗保险，减少出现问题婴儿转送公立医院进行急救的情况，有助减轻公立医院儿童深切治疗病房的压力和财政负担。

梁家骝认为公立医院产科资源的紧张不应该完全归咎于内地孕妇人数的激增,更多是政府管理不善,公立医院分配机制不合理造成的。

"公立医院的医生和护士不管干多少活,工资和待遇不变,眼看私立医院的繁荣，自然会造成人才流失。此外,公立医院一年在内地孕妇身上获得的收入是 4 亿元港币,但这 4 亿元收回来后并没有全部交给儿科和产科，而是补贴给了其他部门,人家做的是亏本的事,当然缺乏积极性。"他说。

中关村股权激励试点症结

■ 本报记者 宋馥李 北京报道

一年前,财政部、科技部发布实施了《中关村国家自主创新示范区企业股权和分红激励实施办法》。今年1月,财政部、科技部又印发《财政部、科技部关于中关村国家自主创新示范区企业股权和分红激励实施办法的补充通知》,对中央级事业单位全资及控股企业股权和分红激励方案的审批主体及程序等进行了补充规定。据北京市科委有关负责人透露,2010年,中关村示范区内已有350家单位参加股权和分红激励试点。其中,央属单位146家,市属单位204家;40家市属单位的激励方案已获批复。

一年时间内,作为中关村先行先试政策中最重要的一条,企业股权激励试点进行得如何?

早在2006年1月,国务院国资委、科技部和北京市三方联合发文,组织中关村的国有高新技术企业和转制科研院所开展股权激励试点。从那时算起,股权激励试点工作已在北京酝酿和实施了5年,一些试点的高新技术企业也陆续尝到了甜头,但距离期望的风潮涌动,仍有相当的距离。

北京市科委的负责人曾这样概括股权激励改革的目标:既要营造科技创新的政策环境,激发技术人员开展自主创新和科技成果转化的积极性,又要依法维护国有资产权益,促进企业可持续健康发展。

多位中关村高新技术企业的负责人告诉记者,正是这个“既要……又要……”的内在要求,刚好将大学和科研院所转制企业实施股权激励改革推入两难境地,每迈出一小步,都步履迟缓。

京鹏的启示

成立于1959年的北京市农业机械研究所,是一个典型的北京市级科研机构。而在北京市中关村国家自主创新示范区的范围内,以高校和中央级科研院所构成的林林总总的科研团队,以事业单位的形式,运行了半个世纪。

2000年,作为北京64家院所转制试点之一,北京市农机所较早确定了“转制——改制——上市”的改革路径。这一年,北京市农机所全资控股的京鹏环球科技有限责任公司(以下简称京鹏科技)成立,这是一个以温室工程为主的现代农业装备高新技术企业,她的前身是北京市农机所的一个课题组。这一年,京鹏科技从全国范围内招聘和引进了一批技术人才,开始了市场化道路。包括现任所长田真,便是那时外聘而来。

“有关系不在农机所的,有户口不在北京的,再加上农机所原有的人员,汇集了来自五湖四海的农业机械科研人员。”田真说,这构成了京鹏科技的研发骨干团队,从温室大棚的产业化着手,开始了创业。

成长期的高新技术企业,稳定核心管理人员和技术骨干非常关键。“发明在科技人员的脑子里,一旦技术人员跳槽,就连人带项目都走了。”北京市新技术应用研究所所长李济朝曾这样感慨,一项科研成果在它研发成功之后,距离产业化还有一段距离,而科研人员对此的积极性就不够了。

这凸显了股权激励的重要作用。自上世纪七八十年代以来,中、长期激励是欧美等国家多数高新技术企业必然实施的一项策略。在人才流动频率极高的当下,任何企业要想吸引人才、留住人才、激励人才,都会遵循此道,设计合适的股权激励办法。

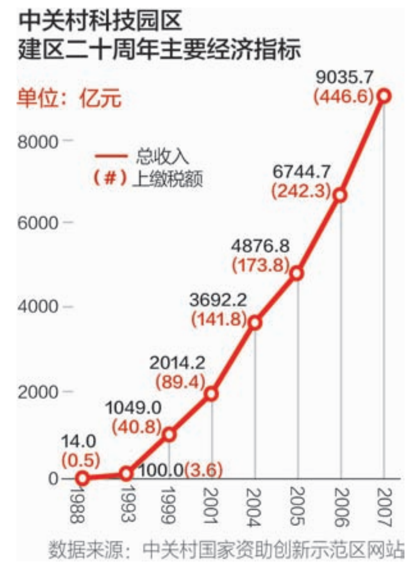
一段时间,北京农机所出现了两种机制共存的局面。北京农机所所长田真说:“当时的职工是分级的,研究所的是正式职工,我们是编外的。”维持事业单位属性的农机所和市场化的京鹏科技,在同一个大院里,各自独立运行。

随时关注市场动态、注重将科技成果产业化的金鹏科技,很快尝到了市场化的好处。这些年轻的编外科技人员,经济效益要远好于研究所,但工资收入一段时间却保持着与农机所职工相同的水平。有一年,为了争取给创造了效益的骨干科技人员发奖金,京鹏科技的负责人和所里吵了架。

住房、子女教育、户口……这些都是现实的问题,单纯依靠农机所差额拨款的固定工资,难以维持科研队伍的稳定。于是,京鹏科技逐步争取到了收入上的差别化,逐渐拉开距离。但这引起了老科研人员的不满,两种分配体制的博弈逐渐激化。



“产权”或说“所有制”,始终是中关村诸多企业难以摆脱的体制桎梏 CFP/供图



> 正是这个“既要……又要……”的内在要求,刚好将大学和科研院所转制企业实施股权激励改革推入两难境地,每迈出一小步,都步履迟缓

2005年,在完成农机所所有职工的身份转换后,京鹏科技率先实行了1:1的股权奖励计划,从全资国有到员工持股,京鹏科技开始迈出了重要一步。当时,京鹏科技的总资产规模已达七八千万元,保证科研队伍的稳定性十分必要。京鹏科技率先尝试了让骨干科技人员和经营管理人员持有公司股权,以股东身份参与公司决策,这也开创了科研院所股权激励改革的先河。

在报请北京市国资委审批后,股权激励方案获得通过。“刚实施时,我们自己的思想观念都跟不上,有人说,好不容易赚了钱,为什么要入股,是要给我们戴个金手铐吗?”北京市农业机械研究所所长田真说,“事实证明,股权激励这件事我们做对了。”

2008年4月,京鹏科技在深圳交易所挂牌,成为我国设施农业装备行业第一家“新三板”上市公司。现在,科研团队的稳定很大程度受益于那次股权激励。技术骨干们没有人愿意卖股份,也没有人愿意离开。现在持股的职工,每股的成本相当于只有0.25元,而市场价已经涨到四五块钱。

2009年,北京农机所的另一家企业——京鹏环宇畜牧科技有限公司(以下简称京鹏畜牧)——也成为中关村实施股权激励试点的14家企业之一。此时,中关村刚刚被批复为国家自主创新示范区,正在探索一套股权激励的可行办法。如:科技成果入股、科技成果折股、股权奖励、股权出售、股份期权、分红权、科技成果收益分成等。北京市科委高校技术产业化处处长刘晖说,各试点单位还被鼓励根据本单位的实际情况,研究提出其他操作性强、效果明显的激励方式。

所有制之结

如今,北京农机所也已改制为企业,作为大股东,控股京鹏科技、京鹏畜牧等二级公司,形成了较为清晰的产权关系。但这种情况,在中关村由大学和科研院所创立的高新技术企业,则并不多见。

北京市长城企业战略研究所所长、中关村科技园区企业家咨询委员会副主任委员王德禄说,中关村产权制度的矛盾和问题,严重束缚和阻碍了高科技企业的发展。仅中关村就有上千家高新技术企业存在着产权不清的问题。全国几十万家民营高科技企业,普遍面临着产权问题的困扰。

而“产权”或说“所有制”,始终是中关村诸多企业难以摆脱的体制桎梏。诸多高校、科研院所控股的高新技术企业,解决不了关键技术人员和核心管理层的股权激励,就难以激发创新力和创造力。

2月25日,在《中关村国家自主创新示范区发展规划纲要(2011–2020年)》的动员大会上,柳传志说,“联想当年如果没有刘淇书记亲自抓,用会议纪要代替具体的政策条款,解决了联想的股权改造问题,联想绝对不会有今天,但是,如果后来能把纪要变成政策细则,便于落实,那北京就绝不止今天一个联想。”

事实上,联想也确实成为了特例。相同背景的中关村高新技术企业,诸如清华紫光、科海为代表的诸多企业,其创始人均受困于企业的股权激励,他们从无到有地创立了公司,却难以获得股权激励,与财富无缘,这是与创业的巨大付出不相符的。

北京长城战屡研究所所长王德禄说,股权激励是创业者鼓励研发人员投入的一种激励方式,本来是创业者对公司参与者的激励,在中关村变成了政府对创业者的激励,是典型的政府对创业者的恩惠,与新经济要求的“创业者有其股”,而且“创业者要控其股”还有很大差距。而近些年,加强国有资产管理延伸到大学、科研院所,延伸到科技成果上,就一步步捆住了科研人员的手脚。

让创新者有其权

王德禄说,在股权激励上,涉及到国有资本,通常审批起来非常复杂,触碰很多政策底线,很难有推行效率。创业者要有其股且控其股,这是中关村需要继续突破的政策藩篱。

作为中关村先行先试政策中最重要的一条,财政部和科技部的联合文件,明确了中关村股权和分红激励试点的实施主体是中央级事业单位全资与控股企业。

“我称之为中国特色的股权激励,以政府对创业者的激励形式来体现。”北京长城企业战略研究所的咨询师王成刚说。围绕所有制的收益权,始终是自主创新的主要障碍。科技发明人、创业高管层没有获得收益的可能,就缺乏将技术转化为应用的动力。

财政部和科技部1月12日的补充规定,则对开展股权激励的高新技术企业,进一步打开了方便之门。在个人所得税政策试点中,对中关村园区内高新技术企业转化职务科技成果以股权形式奖励个人的,加大了税收优惠力度。这个政策针对的问题是,各类高新技术企业里的骨干科研人才或高管,获得股权激励后,按现行的所得税法,要缴纳个人所得税,这便出现了尴尬的境地。

比如说,一个骨干科技人员获得了100万的股权激励,但这只是账面资产,能否变现还不确定,高新技术企业在创业期的经营风险很大,存在很大的不确定性。

“即使是能够变现,没见到收益之前就要先缴税,显然不合理。”中关村管委会主任郭洪在相关的政策宣讲会上说。

而在此次的中关村1+6新政里,也特别出台了这样的新政:对以股份或出资比例等股权形式给予本企业相关技术人员的奖励,技术人员可在五年内分期缴纳个人所得税。

对此,王成刚说,这一新政策缓解束缚的状态,但还有所保留。



十年独资梦觉 东莞台资医院曲线落生

■ 本报记者 杨兴云 东莞报道

落成不久、68 层高达 289 米的台商大厦，成为了东莞最新的城市地标，同时也时刻昭示台商在东莞的影响力。

这种影响力仍在加强。酝酿多时的东莞台商医院——台心医院即将开业。这是大陆首家由台商集资创办的台资医院，总投资额 7 亿多元人民币。

考虑到事情的敏感性，精明的台商医院股东十分低调。东莞台商协会常务副会长、台心医院董事谢庆源日前在接受本报记者采访时，对台心医院未来的发展空间不愿多谈，只是说一切都在办理中，具体情况还有待最终结果。

在此之前，东莞市台湾事务局局长游匡正近期高调表示，台心医院建成后纳入大陆医保体系的问题，已经正在考虑之列。

东莞市台湾事务局一位人士向本报记者透露，如果不出意外，此事应该说已经基本搞掂了，只是最终结果没有出来，还不好公开肯定。

台心医院的性质，目前仍然属于合作或者合资性质，对此，谢庆源表示，这方面不成问题，随时可以变成独资。

国务院办公厅去年年底转发了发展改革委卫生部等部门《关于进一步鼓励和引导社会资本举办医疗机构意见》，其中提到，将进一步扩大医疗机构对外开放，逐步取消对境外资本的股权比例限制，对具备条件的境外资本在我国境内设立独资医疗机构进行试点，逐步放开。

不依赖抗生素的台商医院

谢庆源回避一些敏感问题，但说到即将开业的台心医院与大陆医院的不同时，立刻显现出他健谈的一面。

“台心医院将会按照现行台湾医疗机构的管理模式进行运作，无论是在医院的整体管理水平及服务、医疗方面都会显示出一定的优势。”谢庆源说。

“就从治疗方式看，与大陆医院相比，台湾的医院就不会动不动就让病人打点滴，”他说，尤其是抗生素。医生也不会在对病人做出病情诊断之前，用所有的医疗设备先对病人检查一遍。

据了解，曾经专程前来考察东莞医疗市场并参与东莞玛丽亚医院筹建的台湾中山医院院长陈福民认为，相对于大陆医院，台湾医疗最主要的优势是在服务上。

东莞台商医院董事会将由东莞台商协会和台湾永和振兴医院方面人员组成。其中，东莞台商协会会务干部及会员占 80%的股份，振兴医疗团队占 20%。首期募股筹资的对象仅限在东莞台商协会担任常务理事以上职务的会务干部，采用分摊的形式，每人 1 股，每股 10 万美元。

相关人士透露，台商医院会聘请 10%的台湾医生担当内科、外科、妇科、神经科、心脏科等核心科室的医生。同时医院还聘请了 3 位医疗独立董事，在专业上提供支持，一位是台大医院放射科的主任，一位是台北医学大学的专家，还有一位是台湾肠胃科的专家。

此外，台心医院还分别与台湾苗栗为恭医院、台北医学大学、永和振兴医院和广东医学院签订了合作协议。

根据协议，台心医院建成后，还将挂牌“广东医学院附属台心医院”，承担广东医学院部分医学生的临床教学及实习工作。广东医学院院长将担任台心医院的独立董事，台心医院有 15%的医生由医学院派遣，涵盖所有科室。

广东医学院有关负责人表示，按照协议，广东医学院将派遣一批副高职称以上医生到台心医院，被派遣医生的人事关系和任免权在学校，工资也在学校发，台心医院则发放绩效奖金，此举将开创大陆医学院校与台资医院合作的先河。

> 台心医院已经筹备了近十年，筹备组一位知情人士说，当时最大的障碍是投资形式问题

台心医院筹备组有关负责人还表示，尽管医疗水平和医疗设施都会处于一流水平，但台心医院不会办成“高价医院”和“贵族医院”，它将办成一家平价医院，“只会比国家规定的价格标准低，而不会更高。”

争取独资的努力

这家医院坐落于东莞市区，以大陆地区三甲医院及台湾地区医学中心标准设计建设的现代化医院，从筹建至今已过去近 10 年的时间。

据东莞台商协会人士介绍，早在 2001 年，受在大陆成功新建第一所台商子弟学校的鼓舞，在台商聚集密度最高的内地城市筹建一所台商医院，是理所当然的事情，于是投资兴建医院的计划开始排上东莞台商协会的议事日程。

2002 年，东莞台商协会正式向东莞市政府提出兴办台心医院的申请。按照东莞台商协会的想法，东莞台商子弟学校是大陆第一所台商子弟学校，属台商独资创办，自然台心医院也希望寻求类似模式办成独资医院，“这不仅有利于管理的一致性，对完善台商医院中的台湾健保制度也有利。”

“最大的障碍就是投资形式问题，”台心医院筹备组一位知情人说，自 2000 年 7 月 1 日起，大陆在政策层面已经允许外资在大陆设立医疗机构，但须采取中外合资或合作的方式进行，同时还有内资须占投资额三成以上的具体规定，而东莞台商协会则一直要求独资，因此，医院的投资进程一度出现停滞。



台湾医院不会在诊断前用所有的医疗设备先对病人检查一遍 CFP/ 供图

争取台商独资的一个主要考虑是台湾健保的问题，希望通过台湾化的硬、软体管理系统，使相关单据、药名完全跟台湾衔接，让患者回台湾后可以取得健保给付。而台湾当局对此提出的要求是，作为前提，该医院必须是台商独资医疗机构。

2005 年，面对政策门槛，台商医院不得不放下身段，在与东莞同济医院商议合作事宜。然而，由于在与东莞同济医院的合作“涉及到双方股份的交叉除权问题，而且双方都是医院业务，因此不少重复的项目需撤销或重新注册，非常麻烦，因此迟迟未能完成双方股份的重组”。

在随后的三年中，曾经最先提出以成为大陆首家台商独资医院为目标的东莞台心医院，也被后来居上的长沙旺旺医院、厦门长庚医院以及南京明基医院抢了先。

最终，在与上海一家名为美克的管理公司达成合作协议之后，台心医院取得了卫生部的批文。

至此，这家由 70 多家台资企业共同出资筹建，总投资 7 亿多元人民币的医院终美梦成真。

值得一提的是，随后，前来东莞视察的国台办主任王毅应允，在台心医院落成之时，将前往参加开业仪式。

冲击

对于台商医院开业后，东莞当地一些医疗机构相关人士表示出相当程度的担心和忧虑。

“如果台心医院进入医保，那么对东莞当地医疗机构，尤其是公立医疗机构的冲击将会是难以避免的。”东莞市人民医院一位负责人说，由于在经营体制和医疗理念方面的差异，双方在竞争中并不是处于同一平台。

位于东莞南城的一家民营医院负责人则对台商医院能够获得“国民待遇”表示羡慕。他说，民营医院始终处于一种不伦不类的尴尬境地，虽然上面一再强调支持民营企业发展壮大、做大做强，但是实际上，既没有公立医院的社会地位，更缺少外资企业那样的关注度。

“相比之下，我们是在夹缝中生存。”上述人士表示。

广东省卫生厅医政处一位人士表示，他们更加关注台商医院一旦落地，带来政策突破之后的破窗效应。

他表示，实际上，在此之前一直有港台及境外投资者对此表示出极大的兴趣，有的甚至直接表示出投资意愿，但由于政策门槛的限制，一直难有突破。

“而现在，有了台商医院的样板之后，情况就有所不同了。”他表示，尽管上述权限在国家层面，但还是期待上层在这方面能够有所突破，尤其是对于像珠三角这样有不同层次需求的区域，应该在政策上表现出一定的灵活性。

着眼细分市场 广丰逸致引领多功能车进入高价值时代

广丰逸致 引领“多元化消费时代”

中国汽车市场发展的这 20 年来，随着国家经济持续稳定增长及家庭收入提高，家庭用户的汽车消费观念发生了极大的变化，从最初的“成功象征”阶段，到“汽车普及阶段”，再到如今的“多元化消费时代”。伴随着消费者的成熟，他们更关注“我要买一部适合自己的车”。

考虑爱车的定位与用途，将是未来中国消费者家庭购车的第一因素。尽管三厢车、MPV、SUV 车型都属于家用车选择范围，且后两者势头更强劲，然而面对突如其来的政策和消费需求的转变，这几类车型却未能完全贴合购车需求。因此，有观察者认为，在政策作用以及消费者心态转变的双重刺激下，集合上述三大车型各自箱体优势的“一车多用”车型或将成为 2011 年中国车市的全新消费趋势。

有前瞻性的车企已敏锐地捕捉到这一市场变化及需求，开始积极应对。今年 4 月 17 日，广汽丰田将在上海车展上正式发布 FUV(Fashionable Utility Vehicle)时尚多功能车——E'Z 逸致。逸致代表“安逸、雅致”，广汽丰田还为其取了一个简洁的英文名字“E'Z”，与逸致读音极为相近，便于记忆。

FUV 作为汽车市场的新兴车型由广汽丰田首先推出，不仅撬动了行业的神经，同时也吸引了众多消费者的眼球。广汽丰田执行副总经理冯兴亚表示，“随着生活水平的提升及消费观念的转变，中国汽车消费将进入一个全新的多元化消费时代，人们在用车选择上更注重商务和家用兼顾、时尚和实用并重。在这种新需求的驱动下，多功能车市场正成为新的增长点。FUV 时尚多功能车逸致，集轿车、MPV、SUV 三种车型优势于一体，是一款完全按中高级轿车标准打造的全新车型，将以“宜商宜家”的独特价值率先满足这一全新消费需求。”



“四大优势”全面领跑多功能车市场

据丰田汽车有限公司主席工程师安井慎一介绍，逸致的研发是在充分调研中国消费者需求的基础上进行的，瞄准了当前日渐兴起的“多功能车”消费热潮。而催生此潮流的消费群体多以 70 后、80 后为主，他们高度重视事业与生活之间的平衡，家庭观念强，在汽车消费上既追求时尚感又注重实用性，对汽车的价值有着更高的需求。2010 年中国车市 SUV 和 MPV 的销量增幅分别高达 56%和 59%，多功能车市场全面爆发，成为新的消费增长点，恰好验证了广汽丰田的判断。

为了迎合这一股新兴的消费潮流，逸致从设计之初，就旨在领跑中国多功能车市场，为国内车市提供一款最具核心竞争力的新基准车型，破解国内多功能市场车型不够丰富的结构性需求难题。逸致的到来，必将重新定义多功能市场竞争发展态势。

从外观内饰上来看，逸致整体风格活力动感，兼具豪华轿车的高级感。车辆前脸、外后视镜、门把手多处采用中国消费者喜爱的镀铬装饰，高级感倍增。车身两侧 S 型曲线营造出活力、动感的时尚气质。而灰褐色加米色的双色内饰设计，又很好的营造出温馨、高档的氛围，充分契合了中国消费者的喜好。

在实用性上，逸致更充分体现了厂家对目标消费群体生活形态和使用需求的准确把握。比凯美瑞还长的 2780mm 超长轴距，使逸致的空间利用达到中高级车的水准，宽敞舒适、灵活多变的空间，足以媲美 MPV。考虑到用户在商务中的使用需求，逸致前后两排距离最大可达 975mm，为第二排乘员提供了舒适的乘坐空间；将第二排的中间座椅放倒可以当手扶箱使用，提供了媲美商务 MPV 的豪华感和舒适性。为了兼顾人们热衷的户外休旅需求，7 座版逸致提供了 6 种座椅基本组合模式，灵活多变的乘坐空间，可以充分保障全家出行的乘坐舒适性及装载需求。资料显示，逸致仅放平第三排座椅，旅行箱空间便可达到 924L；将第二、三排座椅全部放倒，则可拥有 1665L 的超大旅行箱空间，堪称空间利用的典范。

凭借“双 VVT-i+CVT”组合，逸致在动力输出和燃油经济性上拥有相当出色的表现。资料显示，逸致全系搭载丰田先进的直列四缸双 VVT-i 发动机，1.6L、1.8L、2.0L 三种动力为用户提供了多样化的选择。从这一点看，逸致的排量已踏入 2.0 排量区间，为用户提供了更高的用车价值。双 VVT-i 发动机较涡轮增压发动机相比，不存在涡轮迟滞，始终可以持续提供顺畅的驾驶感受。由于 CVT 可以在相当宽的范围内实现无极变速，将发动机工况及燃油效率提升至最佳状态。因此，CVT 变速系统的广泛应用，使逸致的动力系统形成了更佳组合。无论在起步还是行驶中换档时，逸致都能为驾驶者带来如丝缎般顺滑的驾乘感受。此外，独有的“运动驾驶模式”，可以延迟升档，提高发动机转数获得更大的动力输出，充分满足驾驶者对动力的追求。尤为值得一提是，此组合的另一大优势就是使逸致实现了卓越的燃油经济性，2.0L 车型综合工况油耗低至 7.7/100km，在该排量车型中表现相当出色。

作为一款兼顾商务及家用的车型，逸致在安全方面的更是配备了顶级的安全套餐，完全可媲美中高级车，具有卓越的高安全性。除了标配 ABS 防抱死系统、EBD 电子制动力分配系统、BA 刹车辅助系统等常规安全配备外，逸致还全系标配了中高级车才广泛使用的 VSC 车身稳定控制系统、TRC 牵引力控制系统和 HAC(上坡起步辅助控制系统)。被动安全方面，除了采用丰田独有的 GOA 车身，逸致在所有车型中均标配 SRS 侧空气囊和驾驶席膝部气囊，180G 车型以上等级更配置了包括窗帘式空气囊在内的 7 个空气囊，完全达到中高级车的水准。凭借这样的安全装备水平，逸致完全具备媲美 C-NCAP 五星安全的实力。对于经常需要进行商务接待及家庭出行的用户而言，可以说提供了非常周全可靠的安全保障。

此外，丰富的高科技配置，同样为逸致的高价值增添重要筹码。逸致搭载了泊车雷达、防眩目后视镜、定速巡航、倒车影像系统等一应俱全，配置水平非常出色，再次体现了广汽丰田以客户为中心的造车理念。

业内人士认为，无论是从设计理念、制造水平还是产品配置上看，逸致都明显区别于传统的商务 MPV 或一般家用车型。逸致时尚动感的造型及出色的燃油经济性使其比 MPV 具有更强的时尚感和实用性；灵活宽敞的空间及丰富的配置，灵活宽敞的空间及丰富的舒适、安全配置，又提供了现有一般家用车无法比拟的惬意、豪华享受。因此，逸致对于商务家用兼顾的用户而言，是个相当出色的选择。

“三车一体”掀时尚多功能车新风潮

日前，在刚刚结束的《中国汽车发展新趋势研讨会》上，国家信息中心信息资源开发部主任徐长明表示，汽车消费多元化趋势越来越明显，随着千人保有量的提升以及用户阶层的变化，多功能车将更受欢迎，换购、增购比例上升，为各种车型实现规模化提供可能。反映到产品上就是不断被细分，未来 10 年，像 FUV 时尚多功能车这样的 CROSS 车型增长将持续看好。

从 2010 年中国车市的发展来看，SUV 和 MPV 的销量增幅，分别高达 56%和 59%。多功能车市场全面爆发，成为新的增长点，消费热点的转移也验证了这一消费潮流。研讨会上，各方专家一致认为，随着消费者收入水平日益提高，汽车消费核心群体的外出休闲需求变得更具刚性，“小车上班代步 + 大车户外休闲”的消费模式已经成为市场主流，而油价高企，限行限购、停车贵停车难等现实条件，又在一定程度上制约了家庭购买多台车的需求。与此同时，“80 后”生育高峰已经来临，他们普遍具有“4+2+1”的家庭结构，更需要一辆大空间的车型来满足日常的生活需要。因此，无论是在心理上还是在功能上，多功能车都很好地满足了消费者的需求。

正是这种生活方式的转变及外部经济环境的变化，催生了新的消费需求，也促进了 FUV 时尚多功能车这一全新市场领域的诞生。而纵观国内车市，虽然多功能车消费已成为市场潮流风向标，但尚无一款车型能够“担纲”开启这一车市蓝海。可以这么说，作为国内率先发布 FUV 车型的企业，广汽丰田在精准把握市场脉搏上抢占了先机。

“两大使命”
逸致担纲企业与车市发展新征途

自从 2010 年广州车展上广汽丰田宣布导入逸致以来，国内市场对逸致一直抱以极大期待。此次新车发布，披露的产品信息及多项技术参数，再次引发业界的广泛关注和热议。

逸致作为 FUV 车型，最大的特征是完美地实现了“三车一体”，即将轿车的舒适性和燃油经济性、MPV 的大空间和多用途、城市 SUV 的动感外观和高安全性集于一体。特别是时尚动感的外观、宽敞多变的车内空间、平顺的操控表现和顶级的高安全性“四大优势”，将使之成为许多“准车主”的首选车型。

市场专家分析认为，逸致凭借三车一体”的独特产品优势，将承担起行业与企业的两大“使命”。就行业而言，凭借 FUV 开山之作的先发策略和新车自身的“四大优势”，逸致必将在未来的多功能车市场中发挥潮流风向标的作用，尤其是将为培育和全面启动 FUV 市场发挥关键性作用，进而为中国汽车市场创造新的增长点和竞争点；就广汽丰田而言，逸致作为拓展产品阵容的又一重要车型，在丰富广汽丰田产品线的基础上，还将促进企业整体竞争力的进一步跃升，从而更好地为国内消费者提供更多优秀的产品和高质的服务。

相信广汽丰田以多年积淀形成的完善品质体系和“尊贵、贴心”的渠道服务，必将为逸致开拓更为广阔的市场前景。(李维 / 文)

社论 Editorial

变异的社会逻辑

我们生活在一个怎样的社会？在过去的10年中，中国经历并现实了一场疯狂的增长。现在，人们似乎已经习惯于用GDP来测量这个国家了。GDP的疯狂增长给这个社会带来销魂的快感，用GDP增长来测量当下的中国社会时，我们无疑取得了巨大的成就。然而，对快感和成就的迷恋是否使我们遗忘了什么？当初，这个国家因何制造并投入到一场疯狂的增长中？我们想得到什么？最终，我们将得到什么？又能得到什么？

生活在当下，我们很轻易就能感觉到中国社会在物质层面取得的进步，可是，同时人们的生活却“一败涂地”。

2011年初，北京市出台房地产和汽车购买限制细则，人们简称之为“限购令”，此举自然引来市民一片哗然，之后全国各地纷纷跟进，如今实施“限购令”的城市，已有72座，观察家们当然趁势炮枪齐发，一时间响声遍野。

现在，车市萎靡、楼市看跌，只是“限购令”不为所动。针对“限购令”人们有了各种对策。有对策的政策就不算是坏政策。

但是，问题从来都不像看上去那么简单。细究“限购令”和众多与“限购令”相仿的政策，我们不难发现它们似乎遵循着某种“逻辑”，这种“逻辑”让它们看上去那么有道理。

以在北京购买汽车为例，据“限购令”规定，能在北京购买汽车的外地人，必须具备的条件之一是在北京纳税满5年。我们不妨试试解读这一规定——一辆汽车的销售所带动的消费给北京这座城市带来的“利”无法抵偿其“弊”，除非消费者同时是这座城市的纳税人，对这座城市的收支有所贡献，不然依据外地车辆进京管制，他将不具备资格拥有一辆可以在北京畅行的汽车。

答案揭晓，GDP的主要组成份正包括消费和政府收支。原来，GDP就是“限购令”的“逻辑”。其实，从火车票开始，到房产、汽车购买限制，到如今深圳将8万“高危人群”清出。这些无一不是对这一逻辑的复制和变异。

当然，也许这个答案曲解了GDP的逻辑。各地政府上演的各种各样的限制只是为了大局和未来着想。好的我们愿意相信。然而，现实是在如今的中国，不论是贫困或富有，是弱势群体或有话语权，每个人都经历着这一GDP逻辑下的同一种不平等。

中国的社会处在GDP和人们生活的夹缝中，因为我们量着GDP为自己定做的这个社会，给不了我们想要的生活。

4月15日，胡锦涛在博鳌亚洲论坛的演讲中提到，中国离“共同富裕”尚远。这是对当下中国社会最好的解读和劝诫。

我们的生活已有所改变，社会也需要跟着改变。但是，GDP的增长从来就不是社会进步。这是我们对GDP和生活的双重误读。

天价茅台意味

■ 本报评论员 邹卫国

如果有人要拿近千万元去喝一瓶酒，一定会被认为是难以理喻。

不过，如果这只是一项投资呢？答案肯定不一样。

上周，一种茅台酒卖出了890万元的天价。中新社引述拍得该品的收藏家称，“就是现在有人出更多的钱，我也有决心拍下它”。

天价收藏品的报道早已不绝于耳，而天价产品已经扩展到一般消费品也早已不是什么秘闻。

诀窍就是在这里，一般消费品要涨价，那么品牌需重新定位，至少要让大家觉得其是某种奢侈品。奢侈品的价格空间要再往上打开，那就非成为投资品不可——这正是涌现在当下若干领域的潮流。

这里有真实的需求，因为很多渠道的投资受压。

房地产投资在受压，在一线城市，有些项目已经出现了降价，而限购政策也对投资房地产造成了难以逾越的障碍；很多产业在空心化，譬如在制造业集聚的温州市，很多工厂关闭，而那些业主都将钱投到了别的地方，即使是有些上市公司，也并未将资源投到主业中去；私募股权投资也已到了沸腾的状态，大量的钱在寻找出路。

投资渠道受压的情况下，受负利率刺激，他们寻求出路的动力很强。天价收藏品说明，他们在此聚集。

不过，一个物件本身是不会产生额外价值的。就像铁矿石一样，堆在一个地方他不会自动结出果实来；如果手持水果，他们还会变质。本质上，有关他们的交易，是一个零和的财富分配问题。

不过，随着拍品价格的持续上升，为类似产品的价格提供了一个交易参照，于是纸面财富在高速膨胀。

就像上述天价茅台一样。上述茅台酒拍卖的场合中，拍出了113瓶陈年茅台，有人判断，在这个拍卖之后，茅台酒的市场定价将会有新的调整。

这也是秘密所在：做投资，一定是要有一个定价体系。不断的拍卖，则成为这种定价体系的支柱和轴心。随着这些产品拍卖价格的不断攀升，投机价值涌现，那么整个市场也就活跃起来了。

从这个意义上说，天价茅台酒和当年的“蒜你狠”、“姜你军”有很多共同的地方。这个循环，一直要到价格停止上涨为止。历史上，荷兰著名的郁金香泡沫中，最高的时候，一株郁金香的价格，能够相当于阿姆斯特丹河畔的一栋豪宅。

当然，天价收藏品不单单是一个投资的问题。譬如它会形成一个企业的策略，并影响到产业结构。

黄金价格火爆，但是很多做黄金首饰加工的步履艰难；钻石价格持续高涨，但是据称，裸钻——那些1克拉以上没有被加工过的销售占了很大部分。中国也不乏将消费品做成投资品作为策略，而取得成功的企业。

天价收藏品甚至会是一个社会问题，据称其中也有腐败的因子。据说，很多人会高价收购官员手中的



这个世界听上去坏掉了

cagle.com/ 漫画

从“刺母”想到“孟母”

■ 本报评论员 魏黎明

发生在“愚人节”前夕的上海“刺母”案令人痛心。至今，相关该案的诸多事实仍然不清，难以遽下结论。

善良的人们更愿意相信，这位留学生儿子真的患有精神疾病，从而在“脑子一片空白”之下有此冲动。然而，从一个原本还算开朗的高中生，到一个精神状态不佳的留学生，五年间到底发生了什么？

人们不忍指责这位母亲，她含辛茹苦，继而舐犊情深，符合我们的传统认知。然而，当“刺母”与“慈母”并列呈现，事实以血淋淋的模样严重刺激我们的神经。这是一个彻头彻尾的悲剧，由溺爱引发的这场悲剧，不仅是母亲的，也是孩子的。

由此形成的对于现今家庭教育的反思，再多也嫌不够。一个值得注意的现象是，过去生活不好的时候，对孩子大多止于“一口奶一口饭地拉扯大”。物质缺乏时期，首先保障的是孩子身体的成长。而至于其他心智的成熟、人格的培养，在缺衣少食的时代似乎还不是个大问题。

然而，如今生活好了，物质条件高了，对于孩子这方面的教育反而成了隐患，以至于发生类似“刺母”的人伦惨剧。有必要反思的，不仅在于海归光环照耀下的留学低龄化和盲目性，更在于我们应该认真思考，父母能够给予孩子的是什么？

古有孟母三迁，择邻而居，由此肇始大思想家孟子的人生起步。不是要孩子都成为孟轲这样的大人物，尽管现实生活中这样的例子不少，由此造成的家庭教育问题也同样尖锐。

由“刺母”案而想到孟母三迁，其意在于父母能够给予孩子的不仅止于物质供养，更重要的是倾听、引导和言传身教，由此帮助孩子形成完善的人格和心智。事实是，为人父母者以为做好前者就是尽到了义务，并以此作为要求甚至逼迫孩子“上进”的依据。冲突也往往由此而起。

相比提供精神食粮或者言传身教而言，仅仅提供物质供养是简单的，也是相对容易的，因此甚至可以说是一种偷懒的行为。然而，人们不以为意，以为这就是爱，甚至在孩子成年之后也不愿意“断奶”。

在这种爱的假象下，孩子真正需要什么变得不再重要。就像“刺母”案中汪某曾经一度退学后又复读一样，那时他需要的其实不是“文凭”，而是一个继续下去的理由。这时候，倾听和尽可能地提供建议，便是父母和家庭应该做的事情。

在这一点上，许多父母似乎从来都不用操心，因为他们在言传身教的过程中悄悄地完成了使命。孟母三迁，并不只是把孩子迁走“留学”了事，而是身与心随。更多的时候，我们的孩子不是孟子，其因不在于我们是不是孟母或者“麦母”，而往往在于我们以为自己是孟母或者“麦母”。但事实上，绝大多数时候我们不是。

深圳，外来人口你伤不起

■ 本报评论员 启越

当年，面对呙中校的《深圳，你将被谁抛弃》一文中质疑，深圳政府官员的回应是“如果要抛弃的话，深圳做不好，只能是自己抛弃自己，而不是任何其他人抛弃”。如今，深圳将8万所谓的“治安高危人群”清出深圳，实际上就是一个自我抛弃的举措。它抛弃的不仅仅是8万人，而是一个移民城市所必须的包容精神。没了包容，这所城市将沦为末流。

我们是否对深圳太过严苛？因为在对待外来人口和官方利用“有罪推定”原则划分出的“高危人群”上，深圳此举措并非第一家，首都北京就利用围墙和摄像头的“封村模式”对外来低收入阶层表示“北京不欢迎你”。在控制城市人口规模上，政府的行政性措施已经不是个案。而且深圳也有充足的理由为自己辩护，这座城市将于8月举办世界大学生运动会，清理运动是为了满足体育赛事的安保要求。但是相较于其他类似的城市，深圳让我们受伤更多，这就如同我们发现自己最宠爱的孩子犯错一样。

这座当年集万千宠爱于一身的城市本身就是移民城市，是全国唯一一个户籍人口和非户籍人口倒挂的城市，其1000多万人口中，户籍人口不到200万人。正是外来人口的涌入，让当年的小渔村变成了如今的大都市，如今深圳的几大领头企业万科、华为等的创业者，都是外来人口，深圳让人羡慕的活力也来源于此——无数的移民从底层打拼、奋斗，为了自己的梦想，也成就了深圳这个创新创业之都。对外来人口的排斥，实际上是深圳对自己过去的否定与背叛。一句话，深圳，外来人口你伤不起。

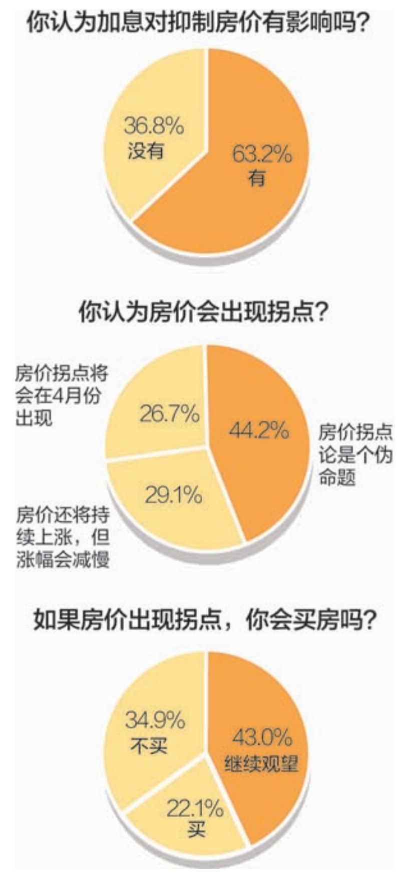
深圳的官方可能怒斥我们“乱扣帽子”，因为他们要清理的是“高危人群”，并不排斥外来人口，比如在其“十二五”规划中，就明确地提出落实引进海外高层次人才的孔雀计划，在“十二五”期间，力争引进50个以上海外高层次人才团队、1000名以上海外高层次人才和10000名以上国内高层次人才。我们并不认为深圳想成为精英城市有什么错，而作为政府，拥护一个群体的同时，打压另一个群体的做法是值得商榷的。

当然，每个城市不欢迎对社会和公众可能产生危害的群体。但深圳定义的“高危人群”又是什么样的人呢？满足条件的无非是，有犯罪前科的、从事非法行业的，甚至无正当工作的、昼伏夜出的、被群众举报的等等都被列入“高危人群”。想几十年前，那些凭一腔热情奔赴深圳的创业者，基本上都是无正当工作的，甚至是社会的边缘人群，按照这个定义，当年深圳的创业者，基本也可以划为“高危人群”。

另外，无论是北京的“封村运动”还是深圳的“8万人清理行动”，都存有明显的法理缺陷。地方政府不能妨碍公民的自由迁徙权，深圳要打造成精英城市也没问题，政府可以用高房价、高就业门槛、产业政策等宏观调控手段让非精英者逃离城市，但不能用公权力将他们直接驱逐；另外公权力应该对违法者依法进行处罚，或判刑，或劳动教养或拘留等，但绝不能未经法律程序，就对民众做“有罪推定”，直接扣上“高危人群”的帽子。

深圳为什么让我们受伤更多，是因为深圳是我们寄予很多希望的改革试点城市，这个城市不仅仅是经济特区，还应是政府行政改革和社会管理等改革的试点城市。在我们的设想中，这个城市不应该有藐视法律的官员，不应该有粗暴执法的警察，应该有人性化的社会管理条例，应该有制约公权力的监督机制。但是现在看来，很让人失望。

一周调查



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com
本栏目由中国平安“中国人财富商数指数调研”特别呈现

读者留言

《从日本地震看社会资本》
刊于2011年4月11日 第41版

陈季冰恐怕把关键问题给弄错了。台湾并没有文革，蒋介石也是尊孔的。今天台湾发展得为什么不如韩国？要知道台湾当年是把大量的大陆财富转运过去了的。韩战时期台湾企业有机会开足马力生产军需物资。所以一个最关键的原因在于日本文化的核心是大国家主义文化。韩国在摆脱了日本的殖民统治后也仍然保存了大国家主义文化。而中国传统文化是家族文化，这是小农文化，它不可能适应现代大生产。亨廷顿就指出过日本文化与中国文化的这个差别。

而诺门坎战役日军惨败于苏联，能很好说明日本维新革命不彻底的不良后果。苏军将领评价说日军高级将领无能，而低级军官素质不错。

——新浪网友

《高教改革与通识教育》
刊于2011年3月28日 第42版

本人有些不同的观点。文章强调通识教育的重要性，本人认为不可一概而论。提倡通识教育固然非常重要，却忽略了作为通识教育的对立面，即文中所说的技能教育的同等重要性。高教改革的方向应该是差异化。

文中强调了当前大学的“专科性质化”问题，然而本人却认为当前大学教育恰恰是在职业化训练上做的极其失败，学校教育与企业需求严重脱节，导致企业招聘应届生之后往往需要投入大量的培训成本，也造成大学生就业困难。

通识教育固然重要，即培养有理想有人格有科学人文精神的大学生作为国家未来的栋梁，然而却不能忽略了当前我国的社会现实，那就是大学生都面临毕业后赚钱养家、回报父母以及结婚的压力，强大的现实压力使他们不得不把毕业后的头几年看得十分的重要，这种焦虑感使得投资长回报晚的通识教育难以与他们的愿望相符合。这样的通识教育也注定会失败。

通识教育不必推广，只需选取少数精英大学，改革目前的教育方式和招生方式，选取有远大理想、有独立思想、有人格追求并且有资金实力的高中生进行培养。而其他学校只需维持目前的招生方式和培养模式，但需加强学校对本科生教学的重视，加强职业化训练，根据社会需求及时的调整专业设置和课程设置，突出对实践技能的培养。至于突出职业化训练会不会造成学生科学人文意识的淡薄，本人认为不会。举个例子，如果减少了不必要的过于高深的数学、物理以及太前沿的专业课程，那么学生就可以利用腾出来的时间发展各自的兴趣爱好，这样也可以保障知识的丰富性和宽广性。

——经济观察网网友

金砖国家的概念在缓慢政治化

■ 安替 / 文

4 月 14 日在海南三亚市召开金砖国家峰会，中英文报道用词都有一定程度的调整:中文中,名称不再有双引号，而且因为南非的正式加入，所以也放弃了原来“金砖四国”说法,直接称金砖国家;而英文也改成了全部大写的 BRICS，取代了原来的 BRICs。

“金砖”本身来自高盛经济学家奥尼尔 2001 年报告的包装,他用 BRIC 来代表最主要的四个新兴市场国家巴西(B)、俄罗斯(R)、印度(I)、中国(C),这个缩写发音如英文单词 brick(砖块)。所以在英文报道中，往往用 Building BRIC(“添砖加瓦”)来进行隐喻这个新构架的经济组合,或者用砖墙图案做网页背景来配合新兴市场报道。高盛的这个投资包装,当时很快通过港台翻译进入了中文语境,BRIC 被翻译成了“金砖四国”,顿时“蓬荜生辉”,点砖成金。当然十年来金砖国家的经济发展,也着实对得起这个中文翻译。

《三亚宣言》称“金砖国家着眼于为人类社会发展以及建设一个更加平等和公正的世界做出重要贡献”,可以看出,“金砖”这个提法已经从高盛报告走了出来。当然,金砖峰会刚刚进行了三届，目前无论在国内还是在国际,只有影响力预期,尚无影响力现实。

今年峰会在中国举办，中国只是尽轮值的义务，并不能把它当然视作中国的战略产品。相比而言,第二天完全是中国做东的博鳌亚洲论坛,才是“自己的孩子”。当然,因为中国在金砖国家中表现最为亮眼,所以《三亚宣言》基本由中国来起草愿景,例如宣言中的“21 世纪应当成为和平、和谐、合作和科学发展的世纪”,用的就是中国国家主席胡锦涛的“和谐社会”、“科学发展观”的说法。

西方媒体对这次峰会并不重视。这倒不是出于西方偏见,而是本身三亚举办的这次峰会,在外宣上也没有给予等同于博鳌论坛的重视。例如峰会并没有中英文官方网站,对于除了参与国之外的媒体记者,也没有开放足够的报道权限。比较同样是轮值的“上海合作组织”峰会、APEC 峰会的详备中国外宣准备,就知道这次金砖峰会的“暂时性”。

的确，源于经济概念的金砖国家除了经济发展状态类似、货币都是 R 开头之外，就不太有什么共同点，无论是政治制度、经济贸易、地缘政治上,都多多少少有些冲突。从地缘政治上来看,印度、中国是属于不太可能有共同体战略的国家。而俄罗斯甚至连 WTO 都没加入,在全球化参与上并不能和其他国家合作。巴西、南非和中国,虽然有能源、市场方面的合作，但在贸易和货币问题上,有一些无法很快解决的问题。

最根本的矛盾在于，金砖国家的全球化，是对应着西方市场的全球化，中国最大的贸易伙伴是在西方,和金砖国家中的印度、巴西和南非基本是平行竞争关系。因此,金砖国家不太可能把这个组合当成贸易合作平台,而是和俄罗斯一样,当成可以利用的政治外交平台。

追溯历史,把“金砖”从高盛报告中挖到政治现实的是俄罗斯前总统普京。2006 年 9 月 20 日,在普京的倡议下,金砖四国外长在 61 届联大会议上非正式会谈，由此才开始了“金砖国家”这个政治组合的建设。第一次会议是 2009 年 6 月 16 日在俄罗斯叶卡捷琳堡召开，时任俄罗斯总统梅德韦杰夫表示，金砖四国是“解决全球问题的新论坛”、要求四国“参与建立新的世界游戏规则”。峰会召开的时候,西方国家正遭遇金融危机，俄罗斯的这一表态的确是相当具有野心。

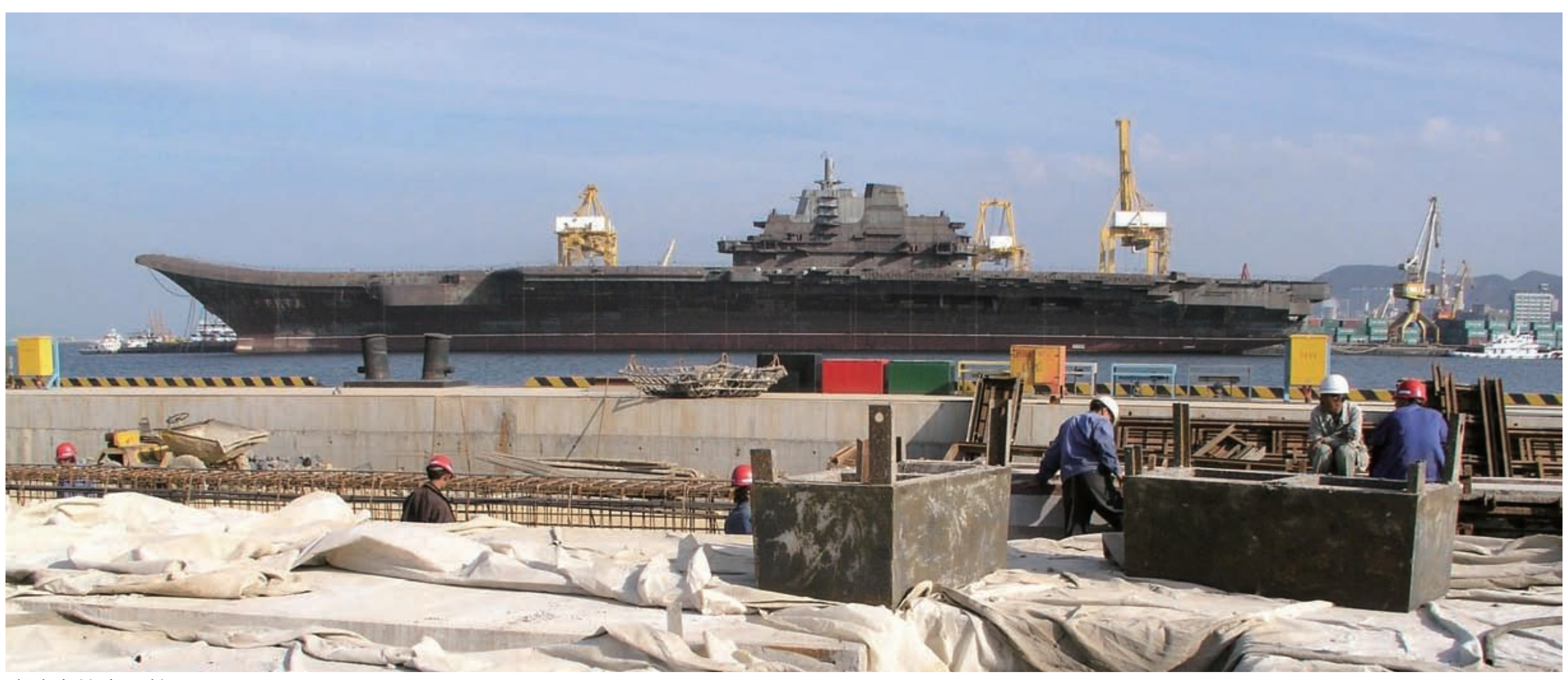
巴西、印度也希望政治化利用金砖峰会。2010 年 4 月 15 日在巴西的巴西利亚举办的第二峰会上,巴印两国就迫切希望峰会明确表态支持两国成为常任理事国。这样的努力最终没有成功。本次《三亚宣言》,含糊表达了对巴西、印度、南非“参与联合国”的支持。

当然，自从进入政治现实概念之后，金砖国家也成功进行了一定的政治联合。例如在 2009 年 12 月的哥本哈根气候会议上，金砖国家中的中、巴、印、南非,和美国一起,绕开欧洲,签署了妥协版本的备忘。而在最近的联合国利比亚决议中,金砖国家中的中、俄、巴、印和德国一起,投下了弃权票,和其他西方国家区隔了立场。在这次的《三亚宣言》中,金砖国家明确表示反对在利比亚问题上动用武力，也是这种政治立场的继续表达。

中国很希望金砖国家“组织”发挥一定的国际经济议程上的要价能力，成为 G20 会议中非西方的核心组织，施压 IMF 等继续增大新兴国家的发言权，发挥它作为谈判战略缓冲区的作用，而不是期待它太政治化。但金砖国家五方对这个新组织各有期待，也只会造成每年的峰会各自表达。

航母似乎有些“早产”

■ 王晓夏 / 文



建造中的中国航母

CFP/ 供图

孕育于前苏联时期，难产了近 30 年的“瓦良格”号航母终于穿上了中国海军的“制服”,在种种迹象和猜测中,似乎要呱呱落地了。

中国即将成为目前世界上第 8 个装备航母的国家。在一片欢愉之中，隐约也听到了坊间一些深谙海军、航母发展之道人士的奚落之声。在他们看来：已怀胎 30 年的老瓦，对于中国人而言是个“早产儿”,更尴尬的是还不是“亲生的”。

“航母”这个东西压根不是一件单独的武器，而是一个庞大的作战系统,航母本身只是一个平台。但对中国而言，目前这个平台连最基本的舰载机都没有解决。经管已经流传中国引进了俄式舰载战斗机和直升机预警机,但对于一个完整的“航母系统”而言依然“缺课”,而且是基础课。例如,整个中国海军目前真正能胜任远洋作战任务的补给舰只有两艘。

面对这样一个基础，航母此时诞生似乎有些“早产”。

早在上世纪 80 年代,老瓦的哥哥“库兹涅佐夫”号诞生之时,美国人早已断言:“苏联人至少需要 20 年时间才能玩会航母，真正玩懂航母还需要更长的时间。”

为何美国人如此断言?

仅仅就操作层面而言，就是能将航母开出，并且正常运转对于苏俄人而言也付出了漫长的代价。这虽看似简单，但其中牵扯无数制度条例和各种细节配套。航母是一个庞大复杂的作战平台，外太空的通讯和侦查卫星、航母上搭载的各种功能不同的作战飞机、航母编队里不同功能的战斗和补给舰体、水面下的核动力潜艇、虚拟世界中的计算机网络、甚至是联合作战的各方友军，所有这些都必须和航母本身建立协调机制和规范。

以美国航母为例，上面搭载的庞大舰员编制，怎样高效组织和管理这些人，并且和航母完成最佳配置这些都是非常复杂的问题。美国海军是在近百年各种实战中，通过反复完善修改来完成所有机制和规范的建立的。

俄罗斯人至今，甚至依然没有建立起一套完整有效的舰载飞行员的训练体系。由此可见:航母系统的复杂性,是一个国家工业能力、自我组织能力和信息化体系水平的综合体现。没有国家综合实力作为支撑,航母也很难真正形成战斗力。

长期“宅在”北方母港的俄航母似乎证实了这些担忧,俄航母至今没有用实际作为诠释自己的成熟,反而不断发生的事故以及大修正在宣告着这艘俄罗斯唯一一艘航母已经步入年老。相较在维持航母正常运转上所投入的大笔资金而言,俄罗斯实际获得的作战效能相当有限。

另外航母本身进攻性的战略特性，对于和中国一样处于战略守势的俄罗斯而言，最终也只能沦为充当国家首脑脸面的“大玩具”而已。库舰最近一次地中海之行，就是一次典型配合普京出访的政治表演。

对比之下，美国人是在现实利益的驱使下发展航母的。

航母是战略性作战力量，其部署使用水平直接考量着一个国家的整体战略决策能力和对外交往能力。因为海军具有海外部署能力,所以海军历来被世界各国看作是一种能维护海外利益的“增值型”进攻力量,航母就是目前这支力量的核心。

海军战略历来被各国绑在国家战略身上,拥有怎样的国家利益和战略,就需要怎样的海军力量来维系。

美国宣称自己在全球拥有现实利益,所以他就部署了一支全球性海军力量,航母作为海军作战力量的核心,也便有了“哪里有美国利益,哪里就有美国航母”的这句名言。

相比之下，前苏联的国家战略和海军战略并没有一脉相承，而更多的是取决于领导意志。领导人发生更迭,其战略也随着发生变化。这样造成的后果就是资源的极大浪费，国家利益的现实需求往往和军事发展相悖。

在市场、经济全球化的大趋势下,传统军事手段依然是保证国家安全的根基之一,但已不是解决和维护国家海外利益的最根本手段。在这样的大趋势下,中国需要审视实现国家战略的现实需求。在国内民生、教育、医疗卫生亟待投入更多资源时,怎样让国防军事投入的效能更高是一个需要认真思考的问题。

至于国内不少“荷尔蒙分泌长期失调者”高调号呼:航母关乎国家“油罐”(攸关)利益,大可不必介怀。被虚化和绑架的“国家利益”、“民族利益”,远没有落在民生上的利益来的实惠。

一季度逆差中的“新周期”信号

■ 张斌 / 文

时隔七年后出现的季度贸易逆差，对于中国经济是祸是福？我们更倾向于认为，这是新一轮经济周期启动的信号，尽管周期的进一步确认仍需时日。

历史经验可以佐证这一判断。中国上一次季度贸易逆差出现在 2003 年和 2004 年的一季度。正是在 2003 年,中国新一轮经济周期的上升阶段得以确认。2004 年,中国经济全线飘红，政府不得不启动反周期的宏观调控政策，以抑制投资过热趋势。

经验数据有时候缺乏足够的说服力。当然,我们也可以通过对贸易结构的观察对上述判断进行论证。据海关统计,今年一季度,中国一般贸易进出口 4179.2 亿美元,增长 34.8%。一般贸易项下出现贸易逆差 459.8 亿美元,扩大 66.5%。同期,中国加工贸易进出口 2919.1 亿美元,增长 21.4%。加工贸易项下贸易顺差 771.1 亿美元，扩大 22.8%。

传统上中国比较担心逆差的出现,因为外贸长期是以出口换汇为目标的。千方百计保出口更是一贯的政策导向。所以一旦出现逆差,呼吁政策调整的呼声就会比较高。但是换个角度来看,一般贸易出口增速提高,进料加工贸易比重的上升,都表明中国经济活动较为活跃。

从历史数据来看，从 2010 年 10 月开始,一般贸易进口增速连续高于出口增速约 12 个百分点（前者平均 40%,后者平均 28%）,一般贸易也因此连续数月保持“逆差”状态;3 月份一般贸易出口同比增速达到 52.57%，超过进口增速 31.36%，一般贸易逆差也收窄为 169 亿美元(2 月为 188 亿美元)。接下来的问题是，逆差持续收窄的趋势是否还将继续?最新数据显示,中国外储总额已超过 3 万亿元。一旦逆差转顺差,并且顺差持续扩大,中国势必在人民币升值问题上遭遇更大压力。

我们以为，这种反转是必然的，只不过顺差规模会大规模缩减。综合一季度的整个出口来看,其增速也要比历史平均水平高 5 个百分点左右,这部分可以用价格因素即全球工业品价格上行去解释。但即使剔除掉价格因素,出口的实际增速应该不会明显低于历史平均水平。

在中国经济的三驾马车中,外需的地位不言而喻。外需走强,至少说明中国经济不用担心因外部需求的弱化而走下坡路。而在过去两年间，内需因 4 万亿经济刺激政策一直成为拉动经济的最大动力。现在,当外需企稳并且开始进入上行通道的时候，中国经济进入一个新的增长周期是可以期待的。

这一点，从进口数据也可以得到验证。

中国进口商品分为三部分:加工贸易进口(反映国外需求),大宗商品进口(反映中国投资需求),其他商品进口(反映中国消费需求)。将大宗商品进口与其他商品进口做一个区分,是因为大宗商品更多反映投资需求,消费需求则更多反映在其他商品中;大宗商品价格变化很大,而其他商品价格因素较小,更能反映中国内部需求的变化。

根据这样一个区分来看，去年一季度经济和进口增速均异常地高，而在此基准上今年一季度的进口仍处在 30%以上的水平（一季度进口 4006.6 亿美元,增长 32.6%）。这说明进口的动力依然强劲。当然我们可以说，进口名义增速的走高有大宗商品价格的影响，但从进口细项来看,铁矿砂、钢材、原油和汽车的进口量都处在过去半年的较高水平。这或许从一个侧面证实,内需尤其是投资性需求依然强劲。这符合国内经济的现实。今年是十二五规划开局之年，投资仍然是地方政府确保经济增速的最大引擎。

所以，我们判断一季度的逆差可能恰恰是中国新一轮经济周期启动的信号。当然,经济周期的确认还需要很多因素配合。尤其是中国正处在防范通货膨胀的关键时期,对房地产的调控也仍在不断加码。在此情形下,政策的任何微妙变化,都可能影响到新周期的成形，甚至如果出现超调，也可能新周期的启动需要更长的时间。

网评精选

背景:王小波逝世 14 周年。
作者:五岳散人
《纪念王小波——那只特立独行的猪》

——在一个以杂文批评经过十年或者七十年以后依然还有现实指向的时代里生活，纪念他是一种迫不得已的悲哀。悲哀是我们都希望忘掉的，而纪念他就是在提醒我们改变这个不合理的时代以及精神。这是“为了忘却的纪念”。

背景:为确保大运会安全,深圳警方开展“治安高危人员排查清理百日行动”。
作者:杨涛
《深圳是谁的深圳》

——深圳不是深圳人的深圳，没有法律依据，公权力无权将公民从中国任何一个城市中驱逐出去。……“法治政府”建设不是挂在嘴边,不是看政府提出了什么口号,而是在于，政府在行使公权力时是否真正依法进行，特别是他们对于社会上的边缘人员时，是不是也格守法律。

背景:“最年轻市长”周森锋再次被提拔任职引起舆论热议。因为周森锋的履历太完美,仕途生涯太顺利,太不符合这个国度的现实官场逻辑了,从而才会激发公众非同一般的权力想象。
作者:魏英杰
《“最年轻市长”背后的权力想象》

——假如周森锋是清白的,他是为谁在承受公众质疑的重负？正是公众对整个官场体制的不信任，导致周森锋无论清白与否都必须为此付出代价。

背景:《殡葬管理条例》第一、二条的指导思想全是错的。……我们几千年的土葬传统真是不文明的吗？它的“不文明性”究竟体现在什么地方？对此,立法没给予解答。从官方的言论可以看出,传统的土葬或者是棺木葬,第一超耗费木材。第二耗费土地。而这些都是不动脑筋的粗浅想法。
作者:何兵
《开放荒山葬亲人比坟地涨价更合理》

——国家应当大面积地开放荒山和荒地,开放殡葬服务市场,通过合理规划,从根本上解决坟地紧缺,坟涨飞涨的难题。

背景:“姜人杰非死不可”再讨论……安迪先生总结的贪官免死三原则“自首、退赃、检举立功”,适用于一般贪官,对陈同海、姜人杰这样的大贪官甚至更大的贪官,绝不适用,否则便是纵容他们作恶。
作者:老愚
《杀人放火做贪官》

——横行的权力，在戳破之前所向无敌,且具有免检功能,身披这种护身符,类似于神灵附体,超越了一切束缚,在你面前,只有你想不到的,没有做不到的。在一人之下万人之上,伺候好一人,底下万人便是你的奴仆。

背景:中石化广东石油分公司百万公款购买名酒在微博曝光。
作者:周明华
《中石化天价酒是公开刮消费者的油》

——一个垄断企业，若长期没人管他,没人监督他,上下一气,难免出现巴结上级部门和领导，再把这一类“潜规则费用”计入成本,然后申请批准涨价，最终还是由消费者买单。这实在是闷着脑袋涨自己的油价,刮着消费者身上的油。

背景:网友“御史在途”一系列替民工讨薪的微博引发网民关注,其实名认证信息的“湖南纪委干部”身份尤为显眼,成为网民围观热点。
作者:鄢烈山
《谁有资格批评指责省纪委》

——“御史在途”在微博上称，“不想给工作单位带来麻烦”。省纪委当然不会怕长沙县公安局，省纪委至少与长沙市委同级，高长沙县公安局不止一级两级，怕它岂不是笑话?怕谁说它不“顾全大局”呢?谁有资格批评指责省纪委呢?我猜,我猜,我猜猜猜……

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn

保险代理渠道扩军 20
投资者未来涉及任何一项金融服务都可能被保险营销

股指期货“调结构”阵痛 21
监管规则“捆绑”下,没有任何一类机构能成期指主力军

关于 3000 点“攻与守”的争论 23
内外诸多利空因素侵扰下,怎样均衡市场几大力量,寻找结构性机会

订城商行上市指引 监管分歧规模设限

■ 本报记者 程志云 胡蓉萍 北京报道

4 月 10 日、11 日,深交所先后召集部分券商高管、保荐代表人开会,深交所总经理宋丽萍等高管参加,会上提出重点推进中小金融机构、农业和文化创意企业的上市。

据本报了解,杭州银行、重庆银行、大连银行、东莞银行、盛京银行在城商行上市进程中走在最前列,已经向证监会正式提交了上市申请;江苏银行也获得了江苏银监局的通行证,正在向证监会递交正式申请材料;上海银行则向上海银监局递交了首次公开发行股票的申请。

出于地方金融企业规范化与风险控制的考量,银监会也希望借助深沪交易所扩大上市资源的大背景,将城市商业银行推向 IPO 的轨道。

与此同时,证监会在向国务院上报的《关于稳步推进中小商业银行上市核准工作的报告》中提出制定《中小商业银行上市指引》,以规范中小商业银行的上市标准和条件。

银监会:不以规模设限

一位接近证监会的人士称,城商行上市已经进入全面推进阶段:“除了已经递交申请的,多次跑到北京和我们进行沟通的城商行及承销商也不在少数。”

不过,证监会在向国务院上报的《关于稳步推进中小商业银行上市核准工作的报告》中明确提出制定《中小商业银行上市指引》,要为城商行上市立规。

据悉,指引依然暂定公开发行新股后内部职工持股比例不得超过总股本的 10%,单一职工持股数量不得超过总股本的 1‰或 50 万股。

这位接近证监会人士表示,对于中小商业银行的上市工作总体原则是积极稳妥。现在的一些基本想法是,必须是竞争力处于同业的领先地位的城商行,监管评级在二级以上,主要监管指标符合监管要求。

“但是,这些指标究竟是连续两年还是三年符合要求还需进一步测算。”他说。

实际上,城商行上市早在去年就有所动议。但 2010 年底爆出的金融大盗刘济源案——通过存单质押贷款诈骗齐鲁银行等多家银行,以及近日汉口银行被指作假担保的事件,令监管层开始担心和重视城市商业银行的风险和公司治理问题。

“齐鲁银行诈骗案给各家城商行的风控敲了警钟,显然对城商行上市进程有所影响。对商业银行而言,出现风险案件不可避免,但是城商行整体体量比较小,不少行长又喜欢配合地方垒大项目贷款,万一出一个大案件就可能给银行带来致命风险。”一位城商行战略发展部人士告诉记者。

据报道,两会前后证监会曾经提出一稿《指引》,对拟上市城商行财务指标要求资产规模大于 800 亿元,净利息收入超 20 亿元等。

不过,由于该标准设定过高,将 80%以上的城商行挡在上市的门外,所以引起了不少城商行的反对。

据接近监管层人士表示,银监会建议证监会在上市标准上不以规模设限,充分考虑城商行经营的差异性,建议优先支持以三农和中小企业金融服务为市场定位的中小商业银行,将农商行和城商行的上市标准区别对待。

两会期间,全国政协委员、中国银监会主席助理阎庆民也指出,城商行上市要综合考虑城商行公司治理是否健全、风险控制能力以及相关监管指标是否达标等诸多因素。

推动力

引入竞争机制的深沪交易所,也在积极争夺城商行这块不可多得的上市资源。对于银行监管层而言,推动城商行上市则是势在必行。

自 2006 年以来的国有商业银行上市,以及股份制商业银行和部分城商行的上市,除资本实力增强之外,更重要的是法人治理结构大大完善,各项风险控制体系也日趋完善。

“通过上市进程,城市商业银行既补充了资本金,更重要的是实现了从老地方国企向现代金融企业转身的制度转变。这对于城商行自身发展以及地方金融安全都具有重要意义。”建设银行研究员赵庆明告诉记者。▶下转 23 版

城市商业银行总资产增速较快



数据来源:东方证券研究所

城商行新一轮 IPO 影响

影响之一

若这接近 20 家城商行每家融资 50 亿元,就构成了 1000 亿元的银行股供给。

影响之二

行业分散化趋势可能加速。若大量城商行上市补充资本之后,这些城商行的核心资本充足率可能达到接近 20%的高水平。

影响之三

一系列城商行上市之后,一方面银行经营的地域性差异将明显增强;另一方面带来了更多的对小企业信贷市场的投资选择。

资料来源:东方证券

内幕交易嫌疑未消 机构狂买煤气化再引监管

■ 本报记者 李保华 实习记者 韩海龙 深圳报道

4 月 14 日,煤气化(000968)强势涨停,当日买入前五名中有三家为机构席位——合计 8792 万元,卖出前五名中有两家机构席位,买入第一的则是中金深圳福华一路证券营业部。前一日,煤气化公告公司实际控制人由中煤能源集团变更为晋煤集团。

去年 12 月 3 日,煤气化停牌筹划非公开发行。但之前的一个交易日煤气化封于涨停板,并在这最近的 7 个交易日中飙涨 30%。由此,在今年 3 月,山西证监局派出调查组分赴全国各地排查煤气化是否涉嫌内幕交易。但这并未阻止机构的持续买入,3 月 7 日前五大买入席位均为机构专用,合计买入逾 1.8 亿元。

“问题是,券商关于煤气化的研究报告很少,基金盲目追涨大举买入引起了证监会的关注,证监会要求 3 月 7 日买入的基金作出合理解释”,一位知情人士对记者表示,目前还没有解释的具体结果,但证监会对机构投资者的行为已经关注得越来越具体。

煤气化样本

3 月 7 日,媒体报道称全国人大代表、大连商品交易所总经理刘兴强确认,备受关注的焦炭期货正在争取上市,近期有望推出,具体时间应该在今年上半年。受煤炭期货即将推出的消息刺激,当天整个煤炭板块开始了上涨,其中煤气化涨幅最为显著,多次冲击涨停,收盘时涨幅为 9.65%。

公开信息显示,煤气化当天的成交金额为 8.7 亿元,换手率达到 6.42%。当天的前五大买入席位均为机构专用席位,合计买入金额超过了 1.8 亿元。随后煤气化开始下挫震荡,当天买入的基金几乎全部被套。

但本报从研究报告较为健全的渐飞研究报告系统统计发现,截止到 4 月 12 日,2011 年总共只有信达证券、华融证券、第一创业和齐鲁证券四家影响力相对较弱券商对煤气化发布了四份研究报告,而且均是象征性地评论了两页纸。

事实上,煤气化几乎没有引起过大型券商的注意。该系统显示的 2010 年全年 14 份报告中,大部分报告均为财富证券、东莞证券等小型券商发布,内容基本都是事件点评和财报简要分析。▶下转 22 版



私募第一梯队起底 招行渠道最给力

■ 赵娟 / 文

《基金法》修改议项中私募牌照化及私募或可从事公募业务的讨论,给私募基金未来的发展空间打开了想象的大门。其实,经历了四年多的发展,现有的阳光私募基金已经自成格局,其中有佼佼者无论在规模还是品牌上不输公募基金公司。

目前,重阳、朱雀、从容、泽熙、淡水泉、星石、新价值、武当、尚雅等私募基金已经稳居私募第一团队。

而从去年开始,招商银行一直是私募发行市场的主力,一位私募基金经理介绍,招商银行目前已经占据了约 40%的私募发行市场,发行单只产品规模屡屡超过 10 亿元。

第一梯队已成

私募行业历来鱼龙混杂,Wind 数据显示,目前市场上发行过阳光信托产品的私募数量已经有 286 家,不过不少公司管理资产规模已经在 10 亿、30 亿,甚至 50 亿元以上。

由于私募基金产品不公开规模等数据,单只产品规模不一,本文综合 Wind 数据以及数位私募基金经理、研究员的分析,将发行产品(仅统计非结构化产品)数量超过 15 只以及单只产品规模较大、总体规模估算超过 30 亿元的私募归为"第一梯队",产品数量超过 5 只及总体规模超过 10 亿元的私募归为"第二梯队"。

目前,包括平安信托发行的单一 TOT(信托中的信托),即仅申购一只老产品,产品数量超过 15 只的私募基金共有 7 家,分别是星石、朱雀、从容、尚雅、武当、新价值以及淡水泉。

成立于 2008 年的重阳投资虽然产品数量仅 5 只,但单只产品规模较大,目前被业内认为是规模领先的私募公司。而徐翔于 2009 年成立的上海泽熙旗下虽然也只有 5 只非结构化产品,但加上数只结构化产品,总体规模也已约 60 亿元。

目前业内较为认可的阳光私募规模排名大致为:重阳、朱雀、从容、泽熙、淡水泉、星石、新价值、武当、尚雅,他们的管理规模均超过 30 亿元,实数阳光私募界"第一梯队"。

发行产品数量在 5-15 只的私募目前共有 28 家,可谓"第二梯队"。其中翰信、中睿合银、弘酬、源乐晟、汇利、金中和以及远策的产品数量也已超过 10 只。

2010 年孙建冬成立的北京鸿道目前管理了 4 只产品,在招行发行的单只产品就达 12 亿元。

还有一些私募,如上海混沌及凯石等一些私募,虽然旗下非结构产品数量也仅 5 只,但还发行了数只结构化产品,再如成立较早的证大、理成、景林、民森、明达也已经积累了一定品牌,规模均远超 10 亿元。

而有中国私募基金第一人之称的戴志康 2007 年成立的上海证大目前也仅有 5 只产品,但是证大的股权投资基金也已形成一定的规模。上述私募的规模紧随第一梯队。

招行渠道发力

"现在没有在招行发过单只产品的私募,规模很难排在前面。"一位私募基金经理称,而"在招行发行过 10 亿元以上单只产品",已经成为私募界排规模不成文的一个标准。

此前,招行与重阳、从容、鸿道合作,均单期发行过规模超过 10 亿元的产品。今年以来,从容、淡水泉、星石等私募又与招行合作,单只产品规模都超过 10 亿元,整体规模正在放量。

数位私募基金人士认为,行业内已经逐渐有共识,招行目前占据了阳光私募发行市场 40%的份额。

此前招行的发行要价是,除常规费用外,收取私募 20%利润分成中的 8%。记者了解到,今年招行的要价略有降低,但提出了明确的 3 年期业绩要求,如果私募基金管理人达不到要求业绩则需再将部分业绩提成退还客户,招行俨然是私募发行市场最强势的渠道。

由于存量信托账号有限,目前一些信托公司要求单只产品发行规模需达到 8000 万元或 1 亿元以上,目前 150 万元的价格已经难以买到一个账号。因此,只有有实力的私募可以获得信托账号发行,并明显提高规模,私募的品牌和规模优势凸显,而这也拉大了行业内已经形成的规模差距。

去年以来信托账号受到限制影响了私募新产品的发行,但信托渠道也在进行创新。平安信托旗下黄金优选系列已经至少发行 9 期,每期包含不同时间、地点发行的数"号"产品,每期均申购一家明星私募基金旗下老产品。因此行业内也有人将这种产品称为单一 TOT。

目前,平安信托已经与新价值、尚雅、朱雀、汇利、淡水泉等私募合作发行了这样的产品,单期产品由 1-18 号不同数量的小产品组成。

好买基金研究员袁立认为,这种发行模式的创新也相当于为老产品做持续营销,而且募集相对灵活。记者了解到,黄金优选各期下的各号小产品募集 2000 万 -3000 万元即可成立,但一期可多达十余号,规模也不可小觑。

银行及信托发行的投资多家私募的普通 TOT 产品也在今年发展迅速,好买基金统计,今年以来已经成立的 TOT 产品约有 20 只。这些产品的发行规模现在业内也难以统计,不过记者了解到,通常分到单家私募的资金量在 1 亿 -3 亿元不等。上述第一梯队各家公司均参与了这类产品的投资。

另类私募

本报统计,共有 46 家私募公司成立于 2009 年之前、但仅发行了一只产品,肖华管理的深圳尚诚是其中的代表。

这些私募在市场上的曝光率相对较低,但诸如深圳尚诚、上海砺石、北京鑫增长旗下最近两年或最近三年的业绩也都排在了行业前三分之一的水平。

"一些公司前期注重于业绩、团队建设,发行节奏较慢,也有些公司后来又遇到证券账户停发的问题,最近两年规模也难做起来。"好买基金研究员袁方分析。

公募基金出身的徐大成管理的上海博颐在产品扩张上也显得较为另类,2008 年成立的上海博颐目前仅管理着 4 只产品,其单只产品规模较大,徐大成的投资在业内也以稳健著称。

第一、第二梯队私募全名单

投资顾问	投资经理	业绩表现(旗下产品复合净值增长率平均值) 今年以来(%)	排名	最近 2 年(%)	排名	最近 3 年(%)	排名	今年一季度绝对回报 月度复合回报	最大连续下跌幅度	下行风险 今年一季度	风险度	波动率 今年 1 季度	风险度
上海重阳	裘国根	7.64	21/285	79.34	9/111	79.27	8/69	1.67	−1.10	0.08	低	0.04	中
上海朱雀	李华轮	−2.87	188/285	45.17	36/111	48.42	15/69	−1.23	−6.16	0.34	中	0.04	中
上海从容	吕俊	−6.69	249/285	16.63	79/111			−2.15	−6.95	0.37	高	0.06	中
上海泽熙	徐翔	6.69	31/285			41.44	18/69	2.23	−5.99	0.32	中	0.09	高
淡水泉(北京)	赵军	8.94	16/285	77.52	11/111	36.44	20/69	2.62	−2.35	0.16	低	0.06	高
北京星石	江晖	−0.24	137/285	19.16	74/111	94.31	4/69	−0.03	−0.74	0.08	低	0.01	低
广东新价值	罗伟广	−3.37	197/285	100.85	6/111	66.23	10/69	−0.99	−8.22	0.39	高	0.07	高
深圳武当	田荣华	4.13	62/285	37.62	49/111	100.43	3/69	1.34	−0.51	0.05	低	0.02	低
上海尚雅	石波	−3.43	202/285	44.17	38/111			−1.78	−10.32	0.50	高	0.06	高
深圳瀚信	蒋国云	−2.41	173/285					−0.27	−8.83	0.39	高	0.09	高
深圳中睿合银	刘睿	−2.57	184/285	58.84	25/111			−0.91	−2.91	0.19	低	0.02	低
北京弘酬	孙燕军	−2.08	168/285					1.09	−2.58	0.32	中	0.04	中
北京源乐晟	曾晓洁	1.42	94/285	107.34	4/111			0.79	−3.53	0.22	中	0.04	中
上海汇利	何震	−5.69	237/285	37.24	50/111	108.15	2/69	−1.92	−7.35	0.40	高	0.06	中
深圳金中和	曾军	3.86	63/285	28.16	58/111			1.56	−3.78	0.21	中	0.06	高
天津远策	张益驰	−2.02	167/285					−0.40	−5.40	0.28	中	0.04	中
上海鼎锋	张高	−6.96	250/285	73.11	15/111			−1.70	−5.75	0.33	中	0.04	中
上海智德	伍军	−2.78	186/285	43.54	39/111	32.24	25/69	−0.93	−3.32	0.24	中	0.03	中
深圳民森	蔡明	−4.29	216/285	15.78	84/111			−0.89	−2.39	0.22	中	0.02	低
深圳市同威	李驰	3.85	64/285	10.00	91/111			0.94	−4.46	0.26	中	0.06	中
杭州慧安	沈一慧	−1.67	157/285			20.36	35/69	−0.17	−4.80	0.28	中	0.06	中
上海六禾	夏晓辉	−4.06	214/285	76.09	14/111			−0.32	−4.68	0.26	中	0.04	中
上海凯石	程俊豪	1.00	106/285			12.48	42/69	0.95	−7.45	0.36	高	0.08	高
上海睿信	李振宁	6.41	33/285	23.51	67/111			1.72	−7.47	0.39	高	0.10	高
深圳财富成长	唐雪来	4.71	54/285					2.86	−3.35	0.20	中	0.06	中
北京和聚	李泽刚	1.50	90/285			24.71	31/69	1.06	−5.29	0.29	中	0.06	高
北京东方远见	许勇	−3.81	208/285	20.96	70/111			−0.46	−4.07	0.27	中	0.04	中
湖北盈捷	李少伟	−1.18	152/285	23.54	66/111			0.25	−6.81	0.35	高	0.06	高
上海混沌	王歆	3.50	69/285	44.83	37/111	38.75	19/69	1.24	−8.82	0.44	高	0.13	高
上海理成	程义全	−5.24	231/285	61.92	22/111			0.27	−4.47	0.38	高	0.07	高
上海万丰友方	——	−2.53	182/285	2.34	96/111	−0.60	51/69	−0.85	−2.64	0.21	中	0.02	低
上海证大	孙龙	−0.81	146/285	26.13	61/111	86.05	6/69	−0.86	−4.87	0.30	中	0.05	中
深圳合赢	曾昭雄	−7.22	253/285	77.76	10/111			−1.41	−8.23	0.40	高	0.07	高
深圳智诚海威	张弩	−7.59	256/285					−2.16	−7.33	0.40	高	0.06	高
深圳展博	陈锋	0.63	115/285					−0.22	−1.66	0.12	低	0.01	低
北京鸿道	孙建冬	−2.68	185/285			16.24	41/69	−0.78	−5.02	0.32	中	0.06	中
深圳明达	刘明达	−3.93	210/285	51.34	33/111	82.66	7/69	−1.91	−8.56	0.46	高	0.06	中
上海博颐	徐大成	−5.64	236/285	42.95	40/111	59.51	11/69	−1.92	−6.26	0.46	高	0.08	高
上海景林	蒋锦志	−1.97	165/285	53.24	31/111			−0.64	−3.73	0.34	中	0.04	中

注:仅统计非结构化产品;包含单一 TOT 产品,不包含普通 TOT 产品。

评级标准

一、评级说明:

采用在有效数据下综合绝对回报、下行风险、波动率等指标的风险调整收益指标——sortino ratio 进行评价。针对市场上绝大多数的偏股型、非结构化产品。

排名或者评级对数据的要求:

1.排名,必须具备 6 个月及以上的连续月度公布业绩情况。

2. 必须有相应公开的投资顾问及托管人情况。

3.评级,1 年期评级必须有 1 年及以上的连续月度公布业绩情况;2 年评级,必须具有 2 年连续月度业绩数据;3 年评级,必须具有 3 年连续月度业绩数据。

二、指标说明:

复权单位净值增长率

阳光私募直接采用披露的净值计算出的增长率进行排名,计算时考虑分红,不考虑业绩报酬费。

2.绝对回报

月度复合回报:区间内基金每月净值增长率的复合增长或下跌值。

3.下行风险

考量指数下跌时净值支撑力的强弱,若支撑强则风险越小。将私募基金公司旗下产品的平均下行风险进行算术平均,用来衡量这家公司的产品的整体下行风险的情况。

说明:

将私募基金公司(产品数量 >1)旗下产品的平均下行风险数据(只针对非结构化)从低到高进行排名,排名前 1/3 的风险度为低,后 1/3 的风险度为高,中间的为中。通常认为,下行风险值在 0.1 以下风险度较低。

4.波动率

实际收益率围绕预期收益率(即平均收益率)分布的离散度,反映的是投资的风险。将私募基金公司旗下产品的平均波动率进行算术平均,用来衡量这家公司的产品的整体波动的情况。

说明:

将私募基金公司旗下产品的平均波动率数据(只针对非结构化)从低到高进行排名,排名前 1/3 的风险度为低,后 1/3 的风险度为高,中间的为中。通常认为,波动率值在 0.02 以下波动度较小。

排名指标		偏股型
区间绝对收益能力		
月度复合回报		√
区间风险指标(投资顾问公司)		
波动率	2011 年一季度	√
	风险度	√
下行风险	2011 年一季度	√
	风险度	√

免责声明:

各类排名指标的数据基于公开数据进行计算,但是由于阳光私募产品净值公布频率不统一以及有的产品公布不规律,导致实际有难度。我们尽量寻求统一的规律来计算这些指标,但不保证全部正确,可能某些产品相关指标在计算上与实际运行有偏差,在任何情况下,本榜单不对任何人因使用该数据所引致的任何损失负任何责任,特此申明!

一季度非结构化阳光信托业绩前 20 名

产品简称	单位净值	一年评级	二年评级	三年评级	区间复权净值增长率 今年以来(%)	排名	最近 2 年(%)	排名	最近 3 年(%)	排名	成立时间	投资顾问	投资经理	今年一季度绝对回报 月度复合回报	最大连续下跌幅度	下行风险 今年 1 季度	风险度	波动率 今年 1 季度	风险度
华富励勤 1 期	127.75	★★★★★			27.20	1/762					2010/01/11	北京华富励勤	朱精华	9.27	−0.24	0.03	低	0.10	高
金诚富利 1 期	112.75	★★★★			22.77	2/762					2010/03/31	上海同亿富利	陈铭	8.68	−5.27	0.29	中	0.13	高
呈瑞 1 期	1.36				19.23	3/762					2010/10/25	上海呈瑞	芮崑	6.43	−4.14	0.25	中	0.09	高
利升 1 期	1.18				18.01	4/762					2010/11/24	深圳利升锐华	黄国海	5.67	0.00	0.00	低	0.03	低
鸿逸 1 号	1.17				17.28	5/762					2010/12/16	上海鸿逸	张云逸	5.46	−2.60	0.21	中	0.10	高
宁聚稳进	1.16				16.49	6/762					2010/12/31	浙江宁聚		5.01	0.00	0.00	低	0.04	中
证研 1 期	1.04	★★			14.31	7/762					2009/07/03	上海证研	宋晓辉	4.56	−2.71	0.18	中	0.06	高
银驰 1 号	1.28				14.10	8/762					2010/10/27	——	——	4.40	−4.90	0.28	中	0.10	高
鸿兴 1 号	1.30				13.87	9/762					2010/06/28	——	——	5.83	−6.56	0.34	中	0.12	高
赢隆 1 期	1.16	★★★★			13.58	10/762					2009/09/01	青岛赢隆	江崇义	6.09	−9.13	0.41	高	0.14	高
国弘 2 期	99.71	★★★			13.33	11/762					2009/09/28	深圳国弘	王强	4.68	−0.36	0.04	低	0.05	中
金中和西鼎	2.10	★★★	★★★	★★★★	13.13	12/762	28.97	111/206	108.15	4/123	2007/07/27	深圳金中和	曾军	5.11	−0.12	0.03	低	0.09	高
宁电 1 期	1.13				12.58	13/762					2010/12/31	宁波宁电	——	3.91	0.00	0.00	低	0.03	中
浦江之星 13 号 2 期	1.12				12.28	14/762					2010/09/10	——	——	3.94	−2.36	0.16	低	0.06	中
淡水泉 2008	176.10	★★★★★	★★★★	★★★★★	12.14	15/762	78.62	16/206	97.71	8/123	2008/02/05	淡水泉(北京)	赵军	3.89	−2.80	0.18	中	0.07	高
泽熙 5 期	144.13				12.08	16/762					2010/07/30	上海泽熙	徐翔	4.14	−4.53	0.26	中	0.12	高
凯石 3 期	121.54	★★★			11.92	17/762					2010/01/11	上海凯石	程俊豪	3.24	−2.66	0.18	中	0.05	中
宝安 1 号	1.11				11.71	18/762					2010/05/06	中国宝安	——	3.76	0.00	0.00	低	0.04	中
金泰瑞丰(乾清)	1.15				11.69	19/762					2010/10/12	——	——	3.75	−6.73	0.42	高	0.16	高
九鼎 1 期	0.96				11.33	20/762					2010/09/30	——	——	4.88	−0.03	0.02	低	0.09	高

据好买基金研究中心统计,2011 年第一季度,沪深 300 指数上涨 3.04%,而同期私募平均却下跌 0.53%,过半私募未能取得正收益。许多去年表现优秀的私募基金都在今年第一季度折戟沉沙,一些重长线、看个股、抵换手的优秀私募基金遭遇了阶段性的"熄火",不过一季度仅是开始,短期业绩不足为投资参考。今年第一季度绝对收益率前 20 的阳光私募基金中既有以往榜单中很少见到的"新面孔",如华富励勤 1 期、呈瑞 1 期等,这些私募普遍成立于 2010 年以后;榜单中也出现了一些"老江湖",如金中和、淡水泉旗下的私募产品。去年表现不俗的世通和泽熙依旧保持着不错的成绩。

数据来源:WIND 制表:赵娟

券商纳入保险代销市场 银行渠道霸主地位受撼

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

近期,在金融产品销售领域酝酿的一系列新规正在让长期以来在该领域占霸主地位的银行感受到威胁。

4月8日,保监会正在就放开非保险类金融机构代理保险业务的新规征求各方意见,这意味着今后,证券公司、信托公司、金融租赁公司和典当行等非保险类金融机构,也可以申请代理保险业务。

与此同时,本报获悉,证监会和保监会正在联合酝酿允许保险公司销售基金的文件。

虽然银行在销售渠道中的霸主地位受到动摇非一朝一夕,但是一边是利率市场化的达摩克利斯之剑,一边是券商、保险等渠道对保险产品、基金产品销售渠道市场的进入,银行对此给其中间业务带来的冲击不会忽视。

银行“大甲方”

据银监会2010年报,资产管理行业目前有7万亿的银行理财、5万亿的保险资产管理、3.2万亿的信托资产、2.5万亿的公募基金、5000亿的阳光私募。

而银行是这一行业当之无愧的“渠道霸主”,成为相对它的金融同业们最大的“甲方”,基金从业人员经常笑称自己是“为银行打工的”。

基金销售渠道中银行占比2004年为42%,2005年为24%,2006年为45%,2007年达到最高,为77%。

之后有所下降,但保持在60%左右。在过去的2010年基金销售渠道中银行占比第一、二、三季度分别为65%、58%、57%。

根据基金年报和WIND资讯的统计数据,2010年整个公募基金行业支付给银行的客户维护费达到了47亿元,相比于2009年,同比增长了12%左右,占全年管理费的16%。

比较极端的情况有,交银180治理ETF联接基金2010年管理费为176.92万元,而客户维护费竟达519.35万元,占比接近3倍;天弘永定成长客户维护费占管理费比例由2009年的12.21%增至2010年的33.66%,成为这一比例增速最快的股票型基金。

工商银行是基金销售渠道中销售额和收入都最高的银行,根据其2010年年报,其基金销售额为3561亿,收入为30亿。

据业内人士介绍,目前基金公司向银行支付的尾随佣金,也就是客户维护费,一般为管理费的30%左右,有些话语权弱一点的公司甚至交得更多,这也导致基金利润急剧下降,可是在强大的银行渠道之间,这是不得不接受的事实。

数据显示,截至2010年底,全国共有保险兼业代理机构189877家,其中,银行为113632家,占比59.85%;邮政为24845家,占比13.08%。从业务情况看,2010年,银行代销保险的收入为3503.79亿元,在所有兼业代理机构中占比达64.12%。

农行保险销售额在同业中较高,达1024亿,收入高达43.2亿元,高于工行;工行年报没有公布其保险代销收入,仅公布了保险销售额,为885亿,增长了22.2%;建行2010年代销保险收入为36.64亿元。招行在2010年代理保险收入为8.73亿元,比上年增长63.18%。

挑战者

本报综合各家银行2010年年报发现,基金的销售收入增长出现停滞、甚至下降现象,至少看到交行等三家银行的基金销售出现停滞或负增长。交行在2010年基金代销业务收入仅为7.41亿元,相比去年同期,收入减少了24.7%。

而整个公募基金行业,份额和资产近几年几乎没有增长,没有超过2007年。

> 对于保险经纪人卖基金,一位银行零售业务部门人士表示感觉银行压力有点大

券商是基金销售的另一渠道。他们近几年在整个基金销售中的占比是2004年为15%,2005年为19%,2006年为17%,2007年为11%,2008年为12%,此后都维持在了8%左右。与此同时,近期券商销售保险产品则有望被放开。

保监会对外发布了《保险公司委托金融机构代理保险业务监管规定(征求意见稿)》(下称《征求意见稿》),意味着证券公司、信托公司、金融租赁公司等金融机构也可销售保险产品。

这被视为保险全行业对银行垄断销售渠道的一次话语权的争夺。对于征求意见稿,一位保监会人士解释称“监管层确有打破银行渠道独大的考虑。”

业内人士透露,银保手续费目前约为保费收入的3%-5%不等,各家保险公司和银行有不同的约定。

“因为保险产品销售的佣金比较高,这将直接刺激证券公司经纪人销售保险的动力。但证券公司的客户未必像保险公司和银行的客户那样对保险有特殊的偏好。因此这块对银行的威胁还不是很大。”多数业内人士认为银保地位暂时还不能被这一新规所撼动。

但这次销售渠道的拓宽,将直接影响到手续费将进入更为市场化的竞争领域,间接地,投保人将可以享受更低的费率。

与此同时,本报获悉,销售基金的代销名单中有望增添新成员,保险公司有望加入销售基金的队伍当中。

据推进这项工作的消息人士称,证监会的基金部和保监会已经达成了一致意见,最近可能出一个文件,通过资格考试以后,保险人员能够卖基金。

“保险经纪人的销售能力大家有目共睹,如果他们能够卖基金,那对银行应该是个不小的冲击”,分析人士称。除了券商和保险公司以外,基金第三方支付公司也对银行代销基金业务构成了挑战。

汇付天下这家第三方支付机构3月29日对外发布其2010年全年业务量为1025亿元,其中基金的比例占5%,即销售了51.3亿元。这数据和光大银行2010年得基金销售金额相差不大。根据光大银行2010年年报,其2010年代理基金销售手续费收入为4859万元,以此推算其基金销售金额也在50亿左右。

据悉,汇付天下的目标是2011年将这个比例提高到15%,2012年这个比例则是希望中的50%。

“你自己买股票的你知道,有多少人去券商营业部的呢?但又有多少人去银行办理各种业务的。这个过程中,谁更容易推销基金和保险产品给客户?”一位银行零售业务部门人士表现出了机构给予他的自信,不过对于保险经纪人卖基金,他表示感觉“银行压力有点大”。

渣打银行上海分行行长林远栋专访

渣打抢滩“跨境人民币贸易结算”

■ 本报实习记者 赵星 上海报道

2010年48倍增长的跨境人民币贸易结算业务成为众家银行争夺的重点业务。外资行凭借其全球网络成为这一业务的积极参与银行,但是迄今为止,这一业务并未给外资行带来收益。

本报就渣打银行近两年在此领域的征战之道专访了渣打银行(中国)现金管理及贸易融资部董事总经理兼上海分行行长林远栋先生。

渣打的棋局

林远栋还记得跨境人民币贸易结算刚开始试点运行的时候,拿着365家试点企业的名单,为难的计算着其中哪些是自己银行的客户。“盘子”实在太小了,在里面挑客户太不容易。

“要改变客户几十年的外贸经验比较困难,企业需要和境外的供应商、合作伙伴重新谈判,不可能在一两天之内就有结果。有时候交易币种取决于供求双方的话语权以及海外市场人民币的融资成本。刚开始,我们要花很多时间向客户解释。”林远栋解释。

为此,渣打集团成立了专项工作小组,定期汇总全球范围内跨境人民币贸易结算工作的进程。2010年初,渣打全球巡回路演推广跨境人民币贸易结算业务。2010年下半年跨境人民币贸易结算业务面向全球开放后,全部试点的企业数量增至67724家,渣打的网络优势得以发挥。渣打香港成为首批境外参加行,率先促成中港双向人民币贸易结算;2010年下半年所完成的人民币跨境贸易结算量是上半年的7倍,今年前三个月业务量已经超过了去年全年;渣打在非洲10个市场开展人民币业务;为8家中东银行开立了人民币同业往来账户;渣打新加坡更新了内部系统以处理人民币计价的信用证和贸易票据,2010年,以人民币计价的信用证已经占渣打新加坡所有信用证的4%;目前,渣打银行已在38个海外市场提供人民币结算相关服务。

2010年4月,渣打银行跨境人民币贸易结算以增量3.26亿元人民币名列上海外资银行榜首,渣打集团优势主要的集中在中东、亚洲、非洲,林远栋分析:“从数据看,新兴市场是目前中国贸易量一直在上升的地域,我们在这地方自己有成熟的团队和网点,与当地的客户、金融机构、监管机构交流沟通具有一定便利。我们很幸运,银行网络和中国贸易重点在这个时候恰巧有所重合,这是个很好的机会,得益于一百多年来渣打全球网络下棋落子般的经营布局。”

数据显示,中资银行同样十分看好这项业务的未来,2010年中国银行该项业务量为1600亿元,占全国跨境贸易人民币结算总额的28%,工商银行到今年1月底共经手了1500亿元的跨境人民币贸易结算量。

盈利在未来

目前,人民币跨境贸易结算量目前只占到我国所有外贸结算量的2.6%。根据渣打银行的估算,今年中国外贸总额将达到3.9万亿,其中,人民币结算量有望达到2000亿美元。而到2015年,中国的贸易总额将为5.9万亿美元,这其中会有1万亿美元的贸易额是用人民币进行结算的,也就是说人民币跨境贸易结算量将会在未来5年内占到中国所有外贸结算量的15%-20%。

“虽然现在还没有成为盈利的亮点,但将来肯定是。推动业务尽早投入,我们才会了解更深入,也会刺激更多创新,才能一直成为这个领域里的领头羊。就像下棋布局一样,等人民币国际化完成,再来了解这个业务就来不及了。看远一点,中国的贸易量如此巨大,如果有一天人民币能够自由流通,可以像欧元、日元、美元一样成为其他国家的储值货币、国际间的结算货币,这对银行来说是巨大机会。”林远栋表示。



春城无处不"保险"?

保险代理渠道扩军

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

当你打开电脑证券交易软件、当你走进典当行、当你迈入4S店,保险以后或将会跳入你的眼帘。

保监会近期发布的《保险公司委托金融机构代理保险业务监管规定(征求意见稿)》(下称《规定》)显示,经金融监管部门批准,依法设立的银行、证券公司等非保险类金融机构可申请保险兼业代理资格,代销保险业务。这意味着投资者未来从事任何一项金融业务时,都有可能"被"保险营销。

业界人士分析,《规定》的酝酿或贴上了一张中国金融混业经营悄然开局的标签,而尚处发展初级阶段的保险冲在了前面;虽然5万亿保险资产总规模在80多万亿金融资产的占比仅6%,但保险业正尽力彰显自身话语权。

监管意图

"监管层确有打破银行渠道独大的考虑,另外也是基于兼业代理管理办法时间较长,有着提高与完善的内在要求;在综合经营背景下,酝酿《规定》也是一种必然趋势。"4月12日,一位保监会人士说。

这位人士解释,我们不愿意被说是"混业",确切讲是销售渠道层面上的综合经营——毕竟这是国际大趋势。

上述《规定》显示保险是首个跳出来践行综合经营的行业。据悉,全国"两会"通过"十二五"规划发展纲要后,金融业"十二五"规划亦呼之欲出。而大型金融机构的综合经营与中小型金融机构的风险调控便是规划的两大主要内容。

在此背景下,保险业有了更为合理、符合整个行业利益的政策依据,而且《规定》也有完善与健全的内在诉求。

实际上,原本就有一个保险兼业代理管理办法,但该办法过于简单。一位保监会人士说,初期的想法是,凡是与保险业务有关的机构都可以申请兼业代理资格。而此前,银行代理之所以先行一步,是基于银行较其他机构,经营规范,内控管理更为严格,因此在申请保险兼业资格时,颇具优势。

"银行能多做一些工作;而扩大某些有实力、规范管理、形象好的机构做兼业代理业务也是几方多赢之策。"上述保监会人士称。

然而,在渠道为王的商业逻辑之下,银保渠道的高速发展可能"吞噬"了保险公司利益——银保合作初期,很多保险机构赔本赚吆喝,不惜支付高额"入场费",为的是保住渠道。

没有话语权,受制于银行渠道已是公开的秘密,这也是政策制定者初期没有预料到的结果。

此外,据消息人士透露,保监会中介部原来的想法是,欲准备三份管理办法文件:一个是银行代理保险兼业管理办法;一个是银行之外金融机构兼业管理办法;一个是车行与非车行代理兼业管理办法,包括4S店等,以及一些旅行社等都能申请代理资格。

其实,"兼业办法并未否认银行之外,金融机构的代理资格;仅有一个与主业有关的框架性条款,但解释比较含糊;因此《规定》主要对原有兼业代理管理办法进行细化。"上述保监会人士说。

增速滑坡之对策?

至于未来《规定》是否会令证券、信托等取代银行地位,这位人士表示可能性不大,因为银行有着"坐地收钱"的先天优势。

实际上,业界人士分析,此时酝酿《规定》也有近期寿险保费收入增速下滑,监管部门希望借此拓展销售渠道,确保行业发展增速的考虑,包括因不同机构申请保险兼业代理资格从而提升保险业话语权的好处。

> 监管层确有打破银行渠道独大的考虑,另外也是基于兼业代理管理办法时间较长,有着提高与完善的内在要求

数据显示,寿险行业受高基数影响,1月保费收入同比明显下滑。2011年1月三大寿险公司保费收入合计835亿,同比增长13.3%,较去年同期的28.5%下滑明显。

此外,快速发展是中国保险业的第一要务。保监会主席吴定富曾表示,未来一个时期,中国保险业仍将继续处于高速增长阶段。目前,中国保险市场的规模在世界位列第6位。他认为,一个国家人均GDP在2000美元到1万美元之际,也是保险业的快速发展期,此阶段的保险业发展速度明显快于GDP的增长。"中国将从一个有潜力的新兴市场,成长为全球最重要的保险市场之一。"吴定富说。

现在已有渠道增长乏力的情况下,新渠道的开辟也是非常迫切的。然而,这种拓展也会带来监管挑战。

效应

一位保险客户杨女士坦言,并不习惯在证券交易大厅或基金公司购买保险产品,也不愿意时时都"被"保险营销。

国联证券研究所宏观策略小组张鹏认为,《规定》对于证券行业有三大影响:增加券商业务种类,丰富佣金收入;利于证券、保险客户资源共享;深化行业合作,探索混业经营之路。

一家国有寿险公司人士表示,目前看《规则》对其是微小利好,但不意味着市场潜力不大,因为它可演绎为一种新的商业模式。

出于自身业务考量,虽说初期证券或基金公司"卖保险"的意愿有待观察,但作为券商增收的一个新渠道,没有理由放弃。"特别是允许驻点销售,就一定能卖出保险;而经常在证券营业网点的中老年人可能也是保险产品的有效目标客户。"上述寿险公司人士说。

倘若保险、证券销售系统对接后,一位保险公司人士说,大多数证券客户都是通过电脑进行交易,券商可考虑在交易软件中置入保险产品信息,当市场行情不佳时,交易软件适时弹出保险信息,也许会"适销对路",但前提是这样的保险营销不令人反感。

对外经济贸易大学保险学院院长王稳教授认为,《规定》无疑出于增加保险销售渠道的考虑,大背景是综合经营趋势,政策对证券、保险公司等都是利好,但也需要加强监管。

在王稳看来,下一步是如何专业经营的问题,银保代理只是最初级的阶段;也有高级阶段,比如升级为战略合作,建立股权公司等;像中国平安本身就有信托、证券、基金公司,其背后是一个股权大融合的平台,是银保代理高级阶段。

一位中国平安人士说,目前在其保险之外的银行、信托、证券、基金等公司尚未专门推荐销售保险产品;但如果客户有印象好的险种,也不排除向其引荐有特色的产品。

业界人士分析,《规定》的酝酿或贴上了一张中国金融混业经营悄然开局的标签;但无论是低级银保代理还是高级的股权战略合作,给保险营销"正名"或是大前提。

粗放式营销到头 险企遭遇增员难

■ 本报记者 肖君秀 实习记者 缪若冰 深圳报道

依靠人力粗放式销售的保险业,正在受到劳动力紧张的倒逼。

今年以来,保险公司面临营销员增员难纷纷使出新招数,如给出2000元以内的底薪,增加交通费补助,各公司在增员会上卖力使出新点子,营销员每增一个新员可以拿到300–500元不等的增员费……

然而,情况并没有变得乐观,某保险集团副董事长仍然感慨"招人越来越困难"。

分析人士认为保险市场经历了20年的快跑前进,但是这种仅靠人力增长促发展的粗放式销售已走到头,下一步,加强营销员培训增强素质提高产能进行精细化销售,将是应对增员难的有效对策之一。

纷纷出新招

3月19日,平安银行深圳分公司楼上会议室,一场平安寿险营销员的增员会在此举行,除了以往营销精英人士的现身说法,此次还请来了平安银行等其他金融业务的高管来助阵,强调平安营销员较其他保险公司营销员将获得更多收入——不但可以卖保险,还能有望卖银行、证券、基金等产品,随后还有抽奖等环节,使会议更像一场快乐的Party。但将这些新人带来的营销员却轻松不起来,"我们想了很多办法,但招人比以往更难!"

平安用其综合金融"软实力"来吸引人,而其他保险公司则动用真金白银来吸引新人,一位新华人寿东莞的总监透露,公司最近专门拨出1000万,用于对新招员工实行底薪制,前三个月给付1500–2000元的无责任底薪。中国人寿深圳分公司一位李姓经理透露,今年对新入员工每月新增了500元的交通费,分公司为此也拿出了1500万来。

"现在增员这一块越来越显得困难,请个保姆还要几千块,所以作为一个企业来说,这几年人力资源成本涨得太高了。"上述大型保险集团副董事长如此感叹。

保险公司营销员人数已经出现下降的趋势,根据最近公布的2010年报显示,中国人寿去年年末代理人数量为71万人,同比下降9%;太平人寿去年年末代理人5万人,同比大降17%。

申银万国保险业研究员孙婷表示,营销员增员困难实际上从去年就开始显现,"今年情况比预计的还要严重,今年保险营销员渠道面临的最大困难是增员,显然会影响个险渠道的扩张。"

此外,保险公司还面临原有营销员队伍的高流失率。中英人寿深圳分公司的周女士表示,其原来负责10多人的团队,到现在只剩下她一个人还在坚持做。上述中国人寿深圳分公司的李经理透露,4月初其所在团队招了有20多人,到14日就只剩下10个人,半个月时间流失率超50%。

对于增员难问题,首都经贸大学金融学院保险系教授庹国柱认为与全国劳动力用工有共同的背景。自去年来,工厂招人难进行大幅度地提高工资,而今年春节后的"用工荒"更多地显示从前劳动力富余的局面急剧变化。

290万

保险营销员数量近年来迅猛增长,从2003年128万增加至2009年290万,年均增长率达14.5%

13万

人均产能却始终维持在13万–15万元之间,并未提高

孙婷对认为其他行业收入在增长也是一种冲击,"一些农民工工资都4000–5000元了。"

增员成功与否也成为业内判定业绩好坏的关键词,对于中国太保2010年保费增长41%的佳绩,国信证券报告的评语是"人力增长是关键"。孙婷也认为,增员困难会导致部分公司"个险银保化",甚至在个险渠道销售利润率较低的短期期缴产品以冲保费规模,从而导致产品利润率下降。

个人代理渠道营销员增员困难,电销、网销尚处于发展之中,银保渠道由于新政取消驻点销售将受到影响,今年寿险保费整体的增速或将难续去年的辉煌。孙婷预估,2011年行业寿险保费增速在15%以上。而去年寿险业保费增速为28.94%。兴业证券认为2011年汽车行业受鼓励消费政策退出和限购令影响销量增长,从而导致整个车险市场保费增速大幅下降。

市场逼转型

早在2009年,保监会就组织了专家们探讨保险营销员制度的改革,拟从监管方面引导公司改变现有营销制度。"比如也可以搞员工制、搞代理公司、搞营销公司或者劳务派遣,后来发现实行起来并不容易,最终并未就此出文。"参与过探讨会议的人士称。

庹国柱认为现有的营销体制拥有优势一面,"现行营销员体制超300万之众,说明原有制度本身有存在的合理性,激励性比较好,相对灵活,成本也好控制,对于保险公司来说更愿意选择这样一种营销方式。"

在庹国柱看来,高端的营销人员与低端的要求迥异,"在营销员体制做得比较长的收入也很高,至于社会保障方面,现在社会保障体制灵活,可选择自行参保。但是低端的营销人员,他们的收入确实是没有保障的,他们的业务水平没有足够提高之前,在消费者心目中信誉也比较差,他们不满足这种浮动制度的代理人制,更希望有底薪有保障的员工制。"

孙婷则认为保险业营销员的转型迫在眉睫,"保险销售主要靠人力,相对其他行业粗放式销售表现得更加强烈,如今面临增员的瓶颈,且劳动力更贵,销售被逼向精细化转型,如提高营销员的技能提升产能,招聘素质更高的人员加以培训出高端营销人才等等。"

对于保险业销售方式的转型,庹国柱认为市场会引导保险公司改革,从人力促增长型转化成提高产能促增长,"今后将形成营销员与电销、网销结合起来,营销员有望形成高水平、高产能、高服务的队伍,而且队伍会大大削减。这在3到5年内会有一个很大的转变。"

独资身份拖累 友邦保险深耕求解

■ 本报记者 张云 上海报道

"除了深耕既有市场,还会扩展到二、三线城市",友邦中国首席执行官蔡强在接受记者采访时,如是强调其未来的发展战略,但对今年能够开设多少,业绩目标并不愿多说。

作为中国外资保险的特例,友邦保险在过去十几年时间里颇受优待,但是时过境迁,特权的效用在逐渐减弱。在信诚、中意、华泰为代表的各家合资保险跑马圈地、设立分支机构之时,友邦依旧守着固有的五块领地,这正在成为其领先优势的短板。

停滞的网点

根据2010年年报显示,友邦中国在保费收入、年化新保费和新业务价值领域,与2009年相比,分别提升了12%、10%和43%,一改上半年被中意人寿赶超的格局,重回外资保险榜首位。

不过回归中国20年的友邦,碍于政策的束手束脚已经逐渐显现。自1992年进入中国,友邦的分支机构一直停留在既有规模,即上海、广东、江苏、深圳、北京。

"我们会和保监会沟通,下一步的目标是拓展江苏和广东的二、三线城市",蔡强表示。

作为第一家进入中国的外资保险公司,友邦保险独享了全外资的权益。根据2004年公布的《外资保险公司管理条例实施细则》,外商独资寿险分公司再行开设分支机构时应当合资,而内地只有友邦保险属于这一范畴。因此,自2001年12月获得可于北京、苏州、东莞及江门4个保险经营牌照后,友邦分公司设立就基本处于停滞状态。直到2006年,友邦保险获得中国保监会的批复,允许其在广东省及江苏省全省范围内开展业务,这成为其既有格局的一个突破。

但是,据记者了解,自2006年至今,友邦广东、江苏的分支机构的开设也非常慢。截至目前,只有一个苏州中心支公司的开业批复,监管层的谨慎可见一斑。去年年底,友邦保险全球首席执行官Mark Tucker、友邦保险名誉主席谢仕荣拜会保监会,曾就相关问题进行沟通。

除了审批流程的繁琐,由于友邦的外资独资身份,每开一个分支机构的开设资本金成本也高于合资保险,每家必须达到2亿元注册资本金。

而此时,对外资已经取消所有地域限制的中国保险业,正处在外资保险跑马圈地的关键时刻。2011年至今,保监会先后审批了中宏、金盛、中邮、华泰、中美大都会、中航三星、君龙、长生、中新大东方、海康、汇丰、交银康联、信诚辽宁中意、中英、中荷等15家合资保险公司筹建或分支机构开业申请。已跨入盈利期的中宏人寿、信诚人寿分支机构已经达到12家,紧随其后的中意人寿、华泰人寿分公司达10家,网点遍布长三角、珠三角、环渤海、东北以及西南地区。

友邦怎么办?对此,蔡强表示,中国有非常多的机会,只要抓住一个机会把它做好就能很成功。而成功的关键在于专注,专注保障、专注渠道的建设,专注在擅长的寿险经营,专注在我们现在的五个地方。"这五个地方的潜力,占了全国1/3的保费。"而新机构的开设,其表示"还会和监管部门继续沟通"。

特权求解

"友邦把自己陷于目前的境况,完全是坚持自己的想法导致的",一位保险分析人士指出,在亚太其他地区友邦的业务也主要由全资拥有的分公司或附属公司组成。"在友邦看来,这样能有更好的风险管控能力、企业形象和合规的管理制度,但是各国对外资的制度规范也是扩张门槛"。

友邦未来是否会为制度而改变自己的属性,友邦表示这个问题由集团公司根据发展需求决定,中国区不适合对此进行评论。

但是在对外经济贸易大学保险学院院长王稳教授看来,这对友邦来说不是问题,友邦一直享受特权是公认的,没有对其他合资保险公平与否之说。目前能否再次特权,取决于监管层,是否引进新股东,则取决于友邦高层,一个公司要发展,区域不可能局限在现有的网点。

据保监会数据显示,自2007年以来,友邦保险与其他合资保险的距离正在缩小。在2007年,友邦以88亿元的保费领先中英、中意两家公司50多亿元,2008年受金融危机影响,友邦保费下滑至78亿元,而中英、信诚稳步增加,2009年,友邦依旧在80亿元徘徊,而中意已经增加到44亿元,差距近一步减少,2010年前四个月,友邦被中意赶超,不过这种态势在第三季度扭转,最终友邦录得84亿元,中意人寿61亿元紧逼,另外华泰人寿也异军突起,进入60亿元阵营。

面对市场份额的缩小,蔡强表示,其更注重在营运的市场占有率或者新业务内涵价值的市场占有率。对于没有内涵价值,或者是负内涵价值的市场占有率其不会去用这个来换规模。

此外,友邦更多是在渠道上下功夫。营销员渠道一直是友邦的核心渠道,占比为80%。去年12月,友邦推出了Agency2.0营销员渠道的升级版,力争通过招聘门槛的提高和优秀人才的留存来提高整体水平。记者在其招聘要求中看到除了本科学历,对应聘前12个月收入要求不低于4万。据悉,在友邦目前23000多营销员中,每8个营销员当中就会有一个人是从业年资满5年以上,4个人当中就会有一个人从业年资是在7年以上的。

此外,在银保渠道,友邦表示会继续跟有实力的银行加强合作,增加银保投入。

黄金稳健增值,中长期向好

近日金价屡破历史新高,向着市场普遍期待的1500美元短期目标前进。4月11日,盘中触及1478.18美元/盎司。

金价走强带动了民间黄金投资热潮,今年凡与黄金沾边的投资品种在国内几乎都受到投资者追捧。正在发行的易方达黄金主题基金限售50亿,目前在各代销渠道受到火热认购,再次显示中国市场对黄金投资的巨大需求。

黄金的投资价值,从本质上讲,主要是基于黄金具备天然的货币属性和商品属性以及由此产生的保值、避险等基础功能。基于黄金的商品属性,当黄金供不应求的时候,价格就会上涨;基于黄金的货币属性,在美元走软、通胀持续的阶段,金价就会上涨。

当前各大机构普遍认为,从短期看日本和中东问题仍是促进金价上涨的重要动力,中长期看实物黄金存量有限但需求增长迅速、美元继续走弱预期、全球通胀预期、仍未结束的金融及债务危机、地缘政治冲突等因素都是支撑金价继续上涨的动力。

黄金也有周期,但它的周期相对较长。中长期影响金价的主要因素是供求关系和美元经济。当前市场普遍关心的是,如果未来美元走强,黄金有可能阶段性走弱。不过目前来看,美国经济拖累美元走软仍是大概率事件。中国央行《2010年国际金融市场报告》预计,2011年受美国经济复苏缓慢、低利率和"双赤字"等因素影响,美元总体走势可能偏弱。光大证券判断,目前美国"宽货币,弱美元"的货币政策将长期存在,宽松的货币政策是刺激经济持续复苏的唯一动力,"因此仍坚定看好金价上涨。"期货研究机构CPM Group在3月30日发布的《2011黄金年鉴》中,更是大胆预测黄金牛市还将持续十年。

"任何商品都有估值约束,黄金除外。"民生证券近期报告指出,房地产主要受购买力约束、铜和石油等大宗商品主要受工业需求约束、股票主要受内在价值的约束、债券主要受利率约束,但黄金却没有任何估值约束。因此,在供应有限,工业需求旺盛的基本面配合下,全球央行的储备调整将进一步加大对黄金的需求。

易方达基金
易方达黄金主题基金
现正认购中
募集规模上限:50亿份
认购代码:161116
详询 400-881-8088
基金投资有风险

一年活跃度重回原点 股指期货“调结构”阵痛

■ 本报记者 田芸、赵娟 北京报道

5766万手

截至今年3月底，股指期货累计成交5766万手，日均成交248547手

6.7万户

截至今年3月底，期指开户6.7万户，每日新开户数稳定在200户左右

4月15日，伴随着IF1104合约顺利交割，中国第一只金融期货——股指期货年满周岁。

在业界为其开启多空时代而鸣掌的同时，期指日均交易量却从三四十万手的高位退回到与挂牌初期相近的十几万手的“原点”。

“股指期货交易量下去了，持仓量却没上来，这意味着散户出局了，机构却没进来。”一家期货公司金融期货部总经理称。

目前，基金等机构因参与期指有严格限制且只能套保，所以入场缓慢。有市场人士认为，在监管规则的“捆绑下”，似乎没有一种类别的机构可以成为期指市场的主力军。

回到原点

从股指期货上市初期参与交易的贾先生今年初将资金转入商品期货，“期指的交易成本越来越高，限制越来越多，波动率加大而方向性不再明显，失去了赚钱效应。”他说。

这并非个案。多家期货公司的高层在接受本报采访时表示，股指期货投资者的离场率非常高。上市之初曾被投资者、期货公司、各类机构追捧为“期货市场新星”的股指期货，在一年的发展之后却令这几个方面的参与者颇感失望。

“今年3月，股指期货给公司贡献的收入只占30%。”北京一家期货公司高管称，一年前其曾预计2011年期指给公司带来的收入将占到总收入60%以上。

与这种落差相应的，是股指期货的日均交易量从迅猛增长到如今的大幅回落。

2010年4月20日，期指的第三个交易日，股指期货交易量就已达到15.3万手，之后的5–11月，该值动辄超过30万手，7月15日还创下47.8万手的单日成交纪录。2011年4月11日，期指交易量为15.1万手，几乎回到“原点”。

去年10月22日，中金所发布《期货异常交易监控指引(试行)》，将日内频繁回转交易和程序化批量下单等9种情形认定为异常交易行为。之后中金所又通过窗口指导等方式，对投资者持仓、开仓数量进行了限制。

3月14日，中金所又发布《中国金融期货交易所实际控制关系账户报备指引(试行)》，对期货市场常见的“分仓”(一个投资者拥有多个账户并进行联动操作)严格限制。

一位资深股指期货分析师认为，打击“异常交易”将在海外期指市场占一半以上的高频交易剔除，而限制开仓等将许多资金量较大的投资者“捆住”。

“交易量的下降必然影响到期指市场的流动性，如果缺乏足够流动性的支撑，不管是套期保值业务还是套利，都很难往下推。”广东一家期货公司股指期货负责人指出，监管要求股指期货实现“从量变到质变”，然而牺牲交易量的做法恐怕很难促成质变。

事实上，从期指上市之日，监管层就一直强调要“打击过度投机”，并增加持仓量。然而在交易量大减的同时，股指期货持仓量却从去年11月起一直停留在4万张左右，未有增加。与之伴随的则是市场参与资金的缩水。中金所最新公布的数据显示，目前日均参与期指的保证金总量约为130亿元，而据广州一位期指分析师的计算，之前曾经达到过350亿元的高峰。

交易量下滑，中金所内部人士认为和近期股市方向性不明有关，“我们不过分追求交易量，金融期货第一个品种上市，求稳最重要。”

据悉，证监会在股指期货上市一周年之际明确要求中金所低调：不做任何形式的庆典、不接受采访，甚至要求大型网站不予报道。

疏还是堵?

虽然监管层希望加快机构入场，但至今投资者结构仍不完善。中金所近期公布的数据显示，虽然股指期货总开户数已超过6万户，但机构投资账户仅1000户左右，占比仅1.66%，而券商、基金的开户数更是只有80户左右，占比不到1%。

上述期货公司高管称，“每次出一个机构参与指引，都是‘五花大绑’，机构也就失去了兴趣。”

目前，基金、券商、QFII参与股指期货均有严格比例限制，并且只能参与套保业务。

一位最早曾经参与公募投资股指期货调研的公募人士称，公募基金天然不会是股指期货的主力。公募基金投资股指期货参考了台湾的一些经验，即普通公募产品投资股指期货的量很少，也有比例限制。除了对冲避险，普通公募产品投资期指主要是提高资金利用效率，即在建仓或出现重大市场变化调仓时利用少量的资金锁定头寸，使得基金净值跟上业绩比较基准。

不过，除了保本基金，多数基金经理对股指期货兴趣不大。北京一位基金经理表示，“公募基金参与股指期货也有20%的上限，一方面不能全面对冲风险敞口，更重要的是，公募是看相对排名，如果方向做错了还可能拖累业绩。”

目前，证监会已经允许保本基金和专户产品投资股指期货，且无比例限制。但目前市场上的保本基金只有13只，2010年底的总规模326亿元。Wind非完全统计的基金“一对多”为231只，而招商银行2010年托管的78个基金专户理财共95.81亿元，平均每个约1.2亿。市场上的基金“一对多”专户规模不超过500亿元。

而券商、阳光私募、QFII这些市场策略更为灵活的机构也将只被允许参与有比例限制的套保。

“禁止做套利，是将机构对期指最大的需求减掉了。”一家大型券商衍生品交易部负责人说，“套利其实是风险很小的一种交易模式，却能帮助机构走出同质化竞争。如果保持现状不变，机构参与程度不会有改变，持仓量不可能上去。”

一位海外期权交易所高层称，海外股指期货推出时并不会对投资者做强制性限制，“在市场规则和架构合理、结构丰富的情况下，各类投资者都可以进行充分竞争，不适合参与的散户开始就不会介入。”

市场人士认为，改变投资者结构最有效的就是加大创新力度，允许机构利用期指做多种策略的产品，释放机构对期指的真正需求。

1年期指洗礼 券商正在悄然改变

■ 本报记者 张勇 上海报道

股指期货开闸之初，券商众望所归地被认为是较大受益者。

而今，股指期货走完一年历程，改变正悄然发生。从券商整体买方业务的角度看，股指期货将在一段时间后对券商产生深远的影响。

隐性业绩

中信证券年报显示，截至2010年底，中证期货营业收入1.5亿元，仅占中信证券经纪业务收入的1.9%，0.43亿元净利润相对中信证券113.1亿元净利润贡献有限。

这在整个行业十分普遍，在期货行业内有着较高市场占有率的海通期货相关负责人告诉本报，“经纪业务几乎是期货公司唯一的收入来源，暂时很难成为券商收入的主流。”

不过，在股指期货面世之初，券商就对旗下期货公司短期利润要求不高，更多看重的是提高市场占有率。

而券商对期货公司控股后，除了从期货公司收入中享受收益之外，还通过IB业务直接利用返佣享受到股指期货交易带来的经纪业务收入。

上述业内人士介绍，目前券商系期货公司业务收入规模居前的主要是海通、广发、华泰、中信、光大及国泰君安名下的期货公司，通过IB业务返佣达到的收入在数亿元的规模。但这也仅是券商整体收入的零头。

不过，在股指期货投资向券商开放后，可能会发生巨大变化。

宏源证券2010年年报中可见，其股指期货业务成交额为9900.58亿元，市场份额为1.21%。

“目前券商做股指期货大多都还控制在很小的规模，还在观望。”某上市券商证券投资部的一位人士称，“理论上说，大家都知道期货市场是一个风险管理的市场，但也明白这个市场可以利用杠杆获得巨大的利润。一些券商在制定内部风控制度，考虑如何更好利用期指市场。”

全局影响

股指期货市场与融资融券等创新业务，还在从观念上改变券商的行为。

渤海证券研究所分析师陈慧统计发现，2010年29家券商运用股指期货有效对冲了股票现货市场风险，减少了现货资产损失近17亿元。

可见，券商已经开始利用股指期货市场来进行风险管理了。而某上市券商名下期货公司研究所负责人称，“随着对股指期货的深入了解，机构会更明白股指期货对投资的意义，以及对资产配置布局变化的重要性。”

陈慧分析，股指期货推出一年来，合约成交额从605.38亿元上涨到最高4000亿元左右，与A股成交额的比例最高达到341.5%，截至目前，该比例的平均水平约为97%。据统计，2010年股指期货套期保值持仓量约占全市场持仓量的30%。

券商、基金在其参与期指交易的相关指引出台后开始逐步入市，至2011年1月底为80多个。券商自营、资产管理以及基金专户理财账户均已申请开立期指套保交易编码。

据了解，以中信证券、国泰君安、海通证券、广发证券、中金公司等多家证券公司都在股指期货市场进行了套期保值交易，且实现了较好的避险保值效果。

因此，“股指期货正开始对券商买方业务产生着一定的影响，而这种影响可能会迅速扩大。”某大型券商副总裁对本报表示，对原有的投资理念进行变革已经不再是一句空话，许多事情要实实在在地去改变了，“这些都是因为股指期货的出现。”

陈慧预计，股指期货套期保值的受益范围有望继续扩大，这对券商盈利的提升空间较大，估计2011年对券商的业绩提升在4%–10%。



“喂肥”券商伤及持有人
基金频繁交易灰色问题

■ 本报记者 陈旭 北京报道

2010年A股市场的宽幅震荡,考验着每一位基金经理的投资“功力”。基金年报中各项指标,也在不同角度揭开基金得失的各色图景。

本报统计成立三年以上、股票方向的343只主动型开放式基金(下称“主动型股基”)在股票投资上的部分指标发现,采用频繁交易策略的部分基金,大多未能获得高净值回报,微薄的基金持有者利益与这些基金给券商贡献的不菲佣金相比,大为逊色。

是价值投资者,还是超级散户?这是个公募基金难以摆脱的责问。

交易频繁却不赚钱

在本报的上述统计中,2010年,221只开放式股票型基金的平均股票投资活跃度达到793.88%,如果计算上122只偏股混合型基金,这个数字则达到831%。个别基金相当于在2010年全年将所持股票反复买卖20余次。交易频率最高的基金与最低的基金,首尾相差达65倍。

股票投资活跃度是基金当期股票买卖总额相对基金股票市值的倍数,反映基金买卖操作和调仓程度。

本报统计上述主动型股基2010年的股票交易总额,发现排名前十的基金,过往三年的业绩表现都称不上理想。如果再参考股票投资活跃度,数据则更为难看。

这10只基金2010年的股票交易总额约占全部被统计基金总额的10%,但是,2010年,它们中有6只的业绩在同类基金排名中居于后1/3,排名最好的一只也才是同类186只基金中的第79名;2008年和2009年,这10只基金中,均为仅有3只在同类排名中进入前1/3。

其中,交易最为活跃的上投摩根内需动力去年股票投资活跃度高达1217.78%,同期回报为1.83%,在186只同类基金中排行第100位;股票投资活跃度以938.92%位列第二的嘉实稳健,去年回报为-5.54%,在117只同类基金中排名第106位。

当然,这10只基金中,多为规模在百亿以上的大型基金。但相对较小的平均资产市值为98亿元的上投摩根内需动力基金,在2009年就已是股票交易总额排名第四,活跃度排名第二。当年,其以72.63%的复权单位净值增长率在138只同类基金中排第68位。

该基金2007年4月成立,由原上投摩根投资总监孙延群执掌。2008年熊市中,其股票投资活跃度仅为208.84%,远低于同类平均,投资收益在103只同类基金中排名第22位。2008年9月,其增加王孝德为基金经理,2009年3月孙延群因病暂停职务,之后该基金投资变化较大。

“以合理价格买入并进行中长期投资。”这是上投摩根内需动力基金简介中的一句话。但是从该基金定期报告中可见,重仓股大手笔调整常见于其季报,如单季度卖出康美药业3000余万股,清仓3000万股中国宝安等等。

“这只基金,在选股上并没有什么优势,加上操作比较频繁,所以业绩较为一般。”德圣基金研究中心分析师肖锋告诉本报。2010年初至4月14日,该基金回报为-5.4%,在238只同类基金中位列第207位。

类似的情况也发生在博时新兴成长、嘉实稳健、景顺长城精选蓝筹等基金身上。名为“新兴成长”,持仓却倾向于大盘股的博时新兴成长基金,大量的股票交易并没有带给基金持有人良好的收益。2010年,该基金以-6.45%的回报列186只同类基金的第155位。

2010股票交易额前五的主动型股基近3年表现

基金简称	股票买卖总额(亿元)	股票投资活跃度(%)	平均资产市值(亿元)	同类基金区间收益排名		
				2010年	2009年	2008年
博时新兴成长	1018	740	164	155/186	56/138	42/103
上投摩根内需动力	954	1218	98	100/186	68/138	22/103
中邮核心成长	863	505	210	177/186	40/138	101/103
汇添富均衡增长	813	508	195	79/186	120/138	16/103
华夏红利	807	475	208	72/117	19/98	5/80

数据来源:Wind资讯

传统意义上,市场人士认为,小盘基金由于操作策略灵活,会倾向于频繁交易。2010年的震荡市中,一些小盘基金确实取得了较好的收益。Wind数据显示,2010年股票投资活跃度排名前十的主动型股基中,没有一只资产规模高于10亿。

交易频繁的投资风格,除了付出高昂的成交费是肯定的以外,却未必能给持有人以良好业绩回报。分析人士认为,虽然股票交易活跃度中长期看来并不一定直接影响投资业绩,但是大量的数据表明,较低的交易活跃度和更好的选股,也即买入并持有,和良好业绩有一定联系。

2010年主动型股基收益排名第八的华夏优势增长规模超过200亿,股票投资活跃度仅为347.23%。而明星基金经理王亚伟,其华夏大盘精选2010年的股票投资活跃度只有277.08%,不到上投摩根内需动力此值的1/4。

谁更需要投资者教育

监管层一直推行中长期投资理念,希望引导个人投资者改变短线投机思维。但宣扬价值投资的公募基金,有时思维方式和散户并无太大区别。

“并不是说交易活跃度高低存在好坏差异,但过于频繁的交易,却增加了很多交易成本。比如万家基金,2010年交易非常频繁,结果不但付出很多交易佣金,公司的主动型产品还都是负收益。”北京一位资深基金研究人士称。

在美国和欧洲等成熟市场,长期数据显示,共同基金的管理者采用高换手率策略不能给其管理的产品带来高回报。如1970年至2004年,近140只主动型股基中仅有20只战胜了市场基准。“实际上,主动型股基频繁的交易,受益者是券商和交易所。”上述研究人士表示。

以博时新兴成长为例,2010年,该基金交易佣金量达8280万元,其中为博时基金大股东招商证券就贡献了1807.71万元佣金。而去年,该基金的利润则为-13.2亿元。这样的例子不胜枚举,鹏华优质治理去年为其大股东国信证券贡献了1417.88万元的交易佣金,占其总佣金数的近一半,而其利润则为-5.44亿元。

不管黑猫白猫,能抓老鼠就是好猫。但是,“如果一种策略不能为投资者赚钱,或者战胜比较基准和市场,但为股东创造了大量收益,这就有损持有人的利益。”肖锋说。实际上,基金持有人早已学会用脚投票。2010年一季度末,博时新兴成长的总份额为244亿份,年底则跌至223亿份,净赎回约20亿份。同期,上投摩根内需动力赎回约3亿份,嘉实稳健累计赎回约12亿份。

内幕交易嫌疑未消
机构狂买煤气化再引监管

▶上接17版

被机构研究冷落之下,却令机构资金大幅买入,因此备受证监会关注——要求当天买入的基金作出合理解释。上述知情人士对记者表示,部分基金公司已经将解释上报,目前还没有具体结果出来。煤气化内部人士则对此表示“尚不知情”。

一位基金公司的研究总监对记者表示,大部分小券商研究报告的研究员是他们报告的第一个读者也是最后的一个读者,大券商的研究报告都是利用基金分仓免费获得的,基金经理每天早上都有上百份报告要看,一般的大基金公司根本就不接收小券商的研究报告。

行业的规则是,一般券商给基金公司免费提供研究报告,基金公司将相应的分仓放在该券商作为相应的回报。

监管加强

上述知情人士称,证监会对基金的关注越来越具体,特别是作为肩扛价值投资大旗对市场有重大影响力的公募基金。“在个人投资者教育已经持续了几年后,怎么教育好机构投资者早已成为一个新的问题,教育机构投资者首先就需要他们自己解释清楚买入的逻辑”。

一位写过煤气化研究报告的研究员称,确实有基金公司找到他要求他提供深度详细的研究报告,这家基金公司之前被证监会打电话要求解释买入逻辑。

“基金公司为了控制投资组合风险,同时也为了规避道德风险,设立了股票池,所有在股票池的股票一般都有卖方研究报告支撑,不在股票池的股票交易员在下单时代码是显示不了的。但有的基金公司为了某些原因突击买入某只股票,一般都会临时让自己的研究员出简报报告将标的股票调入股票池,然后再寻求卖方的深度报告。”上述基金公司研究总监表示。

对买入煤气化的逻辑解释并没有难倒基金。

上述研究员称,煤气化有强烈的整合预期,在推出焦炭期货后,整合后的煤气化实力大增,利用期货市场有利于风险控制而维持自己的区域龙头地位,从这个角度看,行业产能过剩本身对煤气化就是整合的机会。“逻辑的东西就是推理,只要说圆了一个面就无所谓对错了”。

幸运的是,煤气化久拖未决的整合预期在4月14日被公告。

但现实情况可能和这个逻辑解释有出入。4月12日,发改委公布《关于规范煤化工产业有序发展的通知》,原因是国内的煤化工项目投资过热,导致出现了严重的产能过剩现象。

自2010年底证监会联合多部委打击证券市场内幕交易等违法行为以来,证监会对基金公司的监管越来越严。这次严打甚至还有效地遏制住了在过去的一季度中基金经理的离职数量。国泰君安一位资深投行人士也对记者表示,证监会的监管确实趋严,重组的股票在停牌前如果发生异动,有可能会延长审批的时间。

“一般都是交易所先关注到了异动然后上报给了证监会,深交所监管要严格一些,我已经有两次被交易所打电话撤单。证监会关注的私募基金一般都是性质比较恶劣的。去年下半年广州的一家大型私募确实被证监会关注过,后来不了了之就不知道为什么了。”一位私募基金负责人表示。





| 建信·观察家论坛 |

一场关于 3000 点“攻与守”的争论

■ 欧阳晓红 胡蓉萍 /文

在近期内外围诸多利空或负面因素的不断侵袭之下,A 股市场依然站上了 3000 点。如何坚守 3000 点? 又怎样均衡市场几大力量的格局? 从而寻找结构性机会?

在 4 月 9 日下午于南京召开的 2011 年第一季度“建信·观察家资本市场高峰论坛”,或许能为投资者找到思考的方向与答案。

由建信基金和经济观察报联合主办的此次论坛以“均衡格局——再寻结构性机会”为主题,深入探讨“如何利用外围动荡因素和国内政策变化因素做好 A 股投资”。


桂浩明


李涛


李大霄


唐毅亭

李大霄:要在有金矿的地方找金子

有着预言家美誉的英大证券研究所所长李大霄表示,从目前整个的市场情况来看,2009 年是起步点,2010 年是调整点,2011 年则会震荡上行。目前在全球市场的融资量中,中国占了全球市场的 65%,容纳了全世界最大的 IPO,从此角度上说,A 股市场今年是乐观的。

市场在上证指数 1664 点的低谷之后,流通比例在迅速地增加,市场慢慢地步入了一个全流通的过程,而全流通的格局将使市场稳定起来。从整个市场点位来看,今年冲击 3000 点的成功概率,要比 2009 年大三倍,要比 2010 年大一倍,因此,今年冲击 3000 点的火力是足够的,而且站上 3000 点的基础是牢固的。

李大霄指出,投资最终是要在有金矿的地方找金子,不要在没有金矿的地方找金子,这一点非常重要,这将是带领投资者进入财富殿堂的关键。

今年来看,一些估值便宜的大盘蓝筹股、金融地产、建筑、钢铁、化工、煤炭等股票都是比较值得投资。”

李大霄还表示,当前空方从长远来看是无力的,是没有希望的,而多方是有希望的。“随着时间的推移,上市公司的业绩在成长,多头部队只需耐心等待就可以。”他判断,中国股票市场的熊市不会超过 4 年,2011 年走强的概率大于走弱的概率。

桂浩明:通胀之下理顺投资逻辑

不过,申银万国证券研究所市场研究总监桂浩明却理性表示:到了 2011 年,当前经济已经恢复到比较正常的发展水平,未来可能需要减速,同时中国经济又遇到一个过去经常遇到的、现在都无法回避的问题——通胀。在通胀与经济减速背景下,投资者需要理顺投资逻辑。

首先,投资者对 2011 年应该持有一个谨慎乐观的心态。桂浩明表示,目前我们正面临着通胀威胁和经济减速。如果只是通胀但经济发展仍在增速,就像 2007 年一样,那么资本市场仍然是一个上行的趋势。但现在不只有通胀,所以这个时候,投资者可以但还要谨慎。

其次,在这个过程当中,如果市场位于 3000 点以下,那么会给投资者提供很多便宜且有价值的股票,例如目前正在实现价值回归的大盘蓝筹股,很多资金已经开始涌入其中。至于 3000 点以上,除了大盘股之外,还有新能源、海洋装备、新技术等行业板块,它们都会给我们带来更多想象的空间。

第三,未来市场还是处于区间震荡的过程当中。即便运行空间有限,但投资者仍然可以抓住这个机会,去争取超越大盘的收益以战胜通胀。

李涛:二季度在周期股中挖掘机会

而建信优选成长股票型基金基金经理李涛认为,受通胀问题、经济转型问题、市场的流动性问题的因素制约,很难出现系统性上涨的局面,而由于市场整体估值处于相对低位,因此向下空间也不大,预计还将维持 W 形态势。李涛指出,二季度将更倾向于在周期股中挖掘机会,关注长期新兴产业。

对于当下热门的新兴产业投资,李涛表示,在未来的三到五年,中国经济如果可以重新进入一个新的牛市,那么必须得有新的产业和行业出现,从大的逻辑上讲要从“十二五”规划中挖掘这些行业。对投资者来说,应该在六大新兴产业里面找寻机会,但是新兴产业也面临一个主要问题——估值偏高,目前来看,很多新兴产业的上市公司股价已经出现回调虽然还有些偏高,但业绩增速还是比较明显的。

对于投资者比较看好的家电行业,李涛指出,家电行业以白色家电为代表的有格力电器、美的电器,这两家公司的盈利预测处于不断调整的过程,目前仍处于历史低位。对于家电行业的估值普遍预测在 11 倍到 12 倍。

除了上述几大行业外,李涛还相对看好金融、地产以及煤炭等行业。“我们认为,房地产公司在二季度之后会采取逐步的减价举措,可能出现一波下跌。下跌之后包括股价、行业的政策性风险将有所消除。如果房地产业的问题有所解决,那么银行股也将得到比较好的修复。如果大金融有好的表现,相关证券行业也会有修复的机会。”

唐毅亭:寻找进可攻退可守的资产

独辟蹊径的安信证券总裁助理唐毅亭则从财富管理的角度为投资者指出理财核心。他表示,在当前阶段下,市场正处于一个震荡的态势,从资产配置的角度看,投资者需要找到一个进可攻退可守的资产。

“在目前的环境下投资者应该更多地关注低估值高增长的股票。”唐毅亭解释,现在股票市场的容量很大行业很多,投资者在选择时应该把风格指数等结合起来,作为一个综合的判断。可以看到,在去年 10 月份市场完成一波涨势之后进入震荡下跌状态,但是震荡下跌最多的是所谓的新概念创业板和中小板,这类股票之所以下跌最多是因为其估值过高。

他还表示,在股票市场,我们把低估值高增长的股票称为优势资产,债券市场同样也有优势资产。简单来说,票面利息越高的债券越安全,最好是 7% 至 8%的年利率。

唐毅亭还提及了固定收益类的信托理财产品。他说,固定收益类的信托产品,年收益率通常在 8%到 10%之间,主要用于对房地产融资,这类资产非常相似于高票息的债券。

订城商行上市指引 监管分歧规模设限

上接 17 版

不过,最近数年,上市银行的资产质量和风险控制普遍比未上市银行做得更好,金融特别是银行金融风险有往地方下沉的趋势。以地方融资平台贷款为例,根据中金公司一份报告显示,上市银行融资平台贷款占比约为 7%–10%,低于行业平均的 13%;除此以外,上市银行的不良率也比非上市银行更低,且拨备也更为充足。

“实际上,大量地方融资平台贷款都是非上市的地方城商行发放的。作为地方商业银行,控股股东就是地方政府。在这些地方政府看来,他们投资设立城商行的主要任务就是配合地方建设输血融资。”一位城商行战略部人士称,很多大银行的地方分支机构发放信贷权力有限,部分银行甚至大项目审批权已经上收到总行,而地方城商行则没有这种约束机制。在此基础上,一旦地方政府出现了财务风险,那么地方上的银行势必会处于风暴眼中。

今年春节后,央行对部分突击放贷的中小商业银行实施了差别存款准备金率的调控措施——对象主要是城市商业银行;银监会也对这些中小银行的信贷冲高施以口头监管,并从相关业务准入限制上来控制城商行的信贷扩张冲动。

“在大中型银行急于清理地方融资平台的大背景下,城商行受地方政府的干预更多,接盘一些地方建设项目的可能性更大,信贷投放因此快速增加。但实际上,目前不少中小银行的资本充足率已经碰到监管红线了,背后的风险不能不密切关注。”一位接近央行人士称。

随着“十二五”各地制定经济增长目标,部分专家担心,地方城市商业银行很可能成为新一轮地方 GDP 增长的输血机器。引入多方股东—上市—形成规范的法人治理—加大运营的透明度,行政干预将有望减弱。

“尤其是对于地方监管工作人员而言,引入资本市场的监督机制无疑会使监管工作变得更加顺畅。”一位接近地方银监局人士称。

但城商行“扩张—上市—跨区扩张”的模式却受到监管的批评。

今年两会期间,国务院副总理王岐山在参加全国人大贵州代表团审议时就指出,有些地方银行总想着跨区域扩展,并以北京银行举例,“该行做得很不错,但去年发展到哈尔滨去了,还想去上海。我批评了他们。”之后,关于城商行扩张降温的声音也陆续从银监会层面透出。

敏感的中介机构和投资者看到了投资机会。从去年年底以来,一位许姓投资者就多次跑到北京、天津等金融股权交易所去考察城商行法人股。

但城商行和农商行上市清退部分股东的问题也存在重大不确定性。“即便一切顺利,监管层也不会一下子在 A 股上那么多银行股,现在已经有不少大银行还在 A 股上进行再融资,如果一下子多出很多城商行,A 股的压力不小。”上述许姓投资者表示。



走向伟大企业
“中国最受尊敬企业十年”
颁奖典礼

中国最受尊敬企业十年
10th Anniversary of The Most Respected Companies of China

2011年4月22日 深圳企业大道

（深圳市深南中路6011号 NEO企业大道）

我们将在深圳企业大道共同见证他们的光荣时刻，敬请关注！

中国最受尊敬企业十年贡献奖	中国最受尊敬企业十年进步奖	中国最受尊敬企业十年公益成就奖
华为技术有限公司	凤凰卫视有限公司	上海通用汽车有限公司
中国惠普有限公司	浙江吉利控股集团有限公司	中国平安保险（集团）股份有限公司

中国最受尊敬企业十年成就奖

（以下排名以企业名称拼音为序）

阿里巴巴集团	联想集团有限公司	微软（中国）有限公司
北大方正集团有限公司	青岛啤酒股份有限公司	西门子（中国）有限公司
比亚迪股份有限公司	三星（中国）投资有限公司	新浪网技术（中国）有限公司
东风日产乘用车公司	上海通用汽车有限公司	招商银行股份有限公司
国际商业机器中国有限公司（IBM）	苏宁电器股份有限公司	浙江吉利控股集团有限公司
海尔集团公司	TCL集团股份有限公司	中国海外发展有限公司（中海地产）
海信集团有限公司	腾讯控股有限公司	中国民生银行股份有限公司
华为技术有限公司	万科企业股份有限公司	中国平安保险（集团）股份有限公司

10 years

签到时间：14:00-14:30 | 活动时间：14:00-18:00

（凭有效证件及门票入场）

门票限量 免费领取 电话预定 额满为止

票务联系人：赵冠羽

联系电话：010-64209021-1238

18641410613

主办单位：经济观察报 The Economic Observer 北京大学
协办单位：绿景·NEO
媒体协办：财经生活频道
主办网站：经济观察网 eeo.com.cn
独家综合门户网站财经频道：sina新浪财经
独家财经门户网站：和讯 hexun.com
独家合作新媒体：鳳凰網 财经 finance.ifeng.com
健康管理合作伙伴：美年健康 M.N.HEALTHCARE
公关支持：千百度传播机构

中国最受尊敬企业十年评选组委会

联系人：乔一、陈胜华

电　话：010-64209022-1294/1241

邮　件：qiaoyi@eeo.com.cn　chenshenghua@eeo.com.cn

尼美舒利“死亡”之谜 相关利益方的表述难辨真假 29



2011.04.18 编辑:邹卫国 e-mail:zouweiguo@eeo.com.cn | 美编:刘会芹

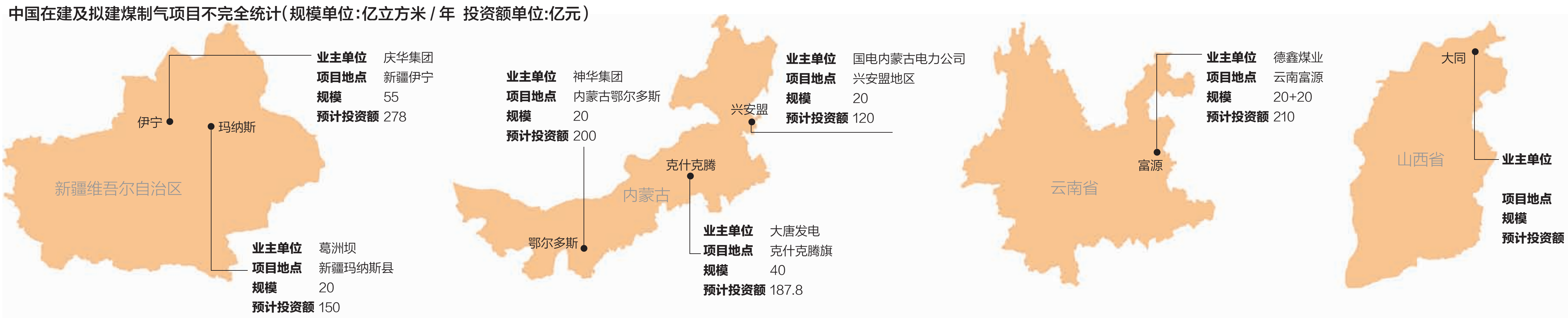


汇源高投资期终结 27 汇源已经宣布,未来几年没有大规模投资的计划

开心网的时间窗口 30 流量下降,竞争加剧,市场留给 SNS 的时间不多了

施崇棠讲述华硕之变 31 年近 60 的他,手舞足蹈兴奋得像个孩子

中国在建及拟建煤制气项目不完全统计(规模单位:亿立方米 / 年 投资额单位:亿元)



煤化工整肃:三个“中石化”意外流产

■ 本报记者 严凯 北京报道

当油价持续徘徊在 100 美元 / 桶以上时,煤化工被认为是冲破石油垄断的有效途径。未来数年内预期超过 1.5 万亿元的投资也被认为将至少“再造三个中石化”。

如今这个计划将面临流产。4 月 12 日,国家发改委宣布对煤化工领域投资作出严格限制。

按照相关限定条件,包括神华集团、开滦集团、葛洲坝等煤电企业筹备中的煤化工项目都将集体“失意”。对于石油巨头而言,它们却迎来了一个迎头赶上的机会。

当然,这一切都取决于相关政策执行的力度。

叫停

早在 3 月下旬,国家发改委已经拟定好了上述《关于规范煤化工产业有序发展的通知》,对不达要求的煤化工项目也早已开始“封杀”。但民生证券 4 月 7 日的报告曾预计,高油价会导致国家对煤化工的态度将由原来的从严从紧调整为逐步放松。

粗略计算,在未来数年,煤化工领域的投资额将超过 1.5 万亿元。有估算是超过 2 万亿元。

这个正值一些煤化工项目高盈利之际的叫停令业界感到意外。

神华位于鄂尔多斯的煤直接液化项目已经投产。据业内专家测算,其完全成本在每吨 3000 元左右,按照热值换算,相当于国际油价 47.5 美元 / 桶时的成本。神华集团总经理张玉卓也曾说,当油价在 50 美元 / 桶以上时,神华的煤制油项目所产的产品就有利可图。

4 月 14 日,WTI 原油价格报收 108.11 美元 / 桶;布伦特原油报收 122.36 美元 / 桶。受西亚、北非局势不稳影响,原油价格预期高位运行。

在目前原油价格 100 美元 / 桶的情况下,如果要达到用原油制烯烃的成本,煤的价格要达到 1100 元 / 吨。目前煤炭价格仅为 700 元 / 吨。

国家发改委称,在新的核准目录出台之前,年产 50 万吨及以下煤经甲醇制烯烃项目,年产 100 万吨及以下煤制甲醇项目,年产 100 万吨及以下煤制二甲醚项目,年产 100 万吨及以下煤制油项目,年产 20 亿立方米及以下煤制天然气项目,年产 20 万吨及以下煤制乙二醇项目都将被禁止。

“此次限制条件有点让人意外,在通知中用的是‘及以下’,而不是‘以下’。比如说,煤制天然气尤以 20 亿立方米的项目居多。按照通知中的规定,年产 20 亿立方米的项目将被封杀。”中国石油和化学工业规划院的专家告诉记者。

据了解,国家发改委之所以喊停,有技术方面的原因,部分项目重复引进未经验证的技术,致使建成后不能正常生产;有的项目以发展煤化工为名,行圈占煤炭资源之实。另外,煤化工加剧煤炭供需矛盾也是重要因素。

煤企失意

2009 年,国务院下发通知,抑制煤化工的盲目发展。随着国际油价的不断走高,加上地方政府“逢煤必化”的刺激,煤化工投资非但没有冷却,反而愈发热络。

之所以有那么多企业乐于投资煤化工。不仅是在高油价时代,煤化工的经济性,还包括地方政府的“逢煤必化”政策的刺激。只有承诺了上煤化工项目,才能拿到这个煤矿。

而对一些企业来说,它们更看中的是煤矿。“可以先卖煤,再搞煤化工。”毕竟煤化工项目的审批需要一段很长的时间。

在煤化工领域,煤炭企业和电力企业是投资的主力军。

在新疆,只要有煤炭的地方,大都能看到煤制气项目。新疆发改委人士透露,截至去年底,已在新疆在建和备案的煤制气项目达 30 多个,规模达到 880 亿立方米。

进入新疆建煤制气项目的公司中,除了像神华、中煤这样的煤炭生产企业外,发电企业如中电投、华能、国电也纷纷进入,石油企业中力度比较大的属中海油。

> 对一些企业来说,它们更看中的是煤矿。“可以先卖煤,再搞煤化工。”

譬如:神华的计划是在“十二五”末实现煤制油项目能够替代 1000 万吨成品油的产量,到 2020 年计划替代 3000 万吨成品油,折合 4000 万吨原油。2010 年,中石化加工原油约为 2 亿吨,销售成品油约为 1.4 亿吨。

煤化工新政之后,神华的上述目标将受到影响。神华的煤化工项目一开始都是以国家示范项目为由先搞起来的。“但发改委的新规定中指出了,原则上,一个企业承担一个示范项目,这意味着神华将不再能够承担示范项目了。”该专家说。

煤制气项目中,神华集团位于内蒙古鄂尔多斯的、华能集团的新疆准东二期、国电内蒙古电力公司在内蒙古兴安盟地区、葛洲坝位于新疆玛纳斯县以及伊犁新天煤化工有限责任公司的煤制气项目均为 20 亿立方米 / 年的设计产能。

在煤制乙醇项目中,河南煤化在湖南安化县的 20 万吨 / 年二期项目、开滦集团的 20 万吨 / 年项目、兵团十师位于北屯工业园中的 20 万吨 / 年项目,按照国家发改委的新规,上述煤制气和煤制乙二醇的项目都将被“封杀”。接近国家发改委的人士称,目前发改委手中有一大批等待审批的煤化工项目,按照目前的形势,即便是符合条件的项目估计也得先放一放。

石油巨头“观火”

煤化工的产品主要是成品油和化工原料,因此煤化工大规模商业化受到冲击最大的无疑是中石油和中石化。

此前,中石油和中石化的担忧是,大量煤电企业将通过发展煤化工进入到两巨头几乎占垄断地位的天然气、成品油和化工业务领域。以煤炭为原料的煤化工,不受中石油、中石化的油源限制。

▶下转 28 版



5年百亿 中航工业谋破发动机外资封锁

■ 本报记者 刘伟勋 北京报道

制造业

54岁的中国航空工业集团公司(下称"中航工业")总经理林左鸣,正在带领这家航空制造业央企开打一场航空发动机翻身仗。未来5年,中航工业计划筹措100亿元资金研发高性能航空发动机,这是新中国航空工业60年历史上最大的一笔自主决策投资。

发动机专业出身并曾在航空发动机企业工作了20年的林左鸣,试图推动中航工业打破国外的严密封锁,扭转中国在航空动力领域的落后局面,成为这一竞技场上为数不多的顶级玩家之一。

航空发动机被称为现代工业"皇冠上的明珠",除了大把"烧钱"之外,其对材料、工艺、设备、试验等方面的要求也极高,投资回收周期通常超过30年。尽管困难重重且短期内看不到回报,林左鸣还是下定决心发起这场战役。

补长短板

林左鸣大学时读的是航空发动机设计专业,毕业后在中航工业下属的成都发动机集团和沈阳黎明航空发动机集团工作了20年。这些经历让他对航空发动机的重要性和中国的被动局面有着深刻体会。

"航空发动机技术如果指望从国外买来,门都没有。"林左鸣日前接受本报采访时表示,目前世界上只有美、俄、英、法四国能够全型谱自主研发先进航空发动机,航空动力技术成为了大国强国对其盟友也要严密封锁的核心技术领域。

航空发动机是飞机的"心脏",发动机的价值一般占到整架飞机的20%-25%。由于技术高度复杂,其研制难度大,投入多,周期长,目前全球的顶级"玩家"只有西方四国。我国在航空发动机领域起步较晚,同时受到重视程度、资金投入、工业基础等因素的制约,尽管军用航空发动机研制上有一定基础,但在民用产品方面还处在较为落后的状态。

目前,我国进口和国产的在役商用飞机,选装的都是外资企业生产的发动机。中国商飞正在研制的国产大型客机C919,也选择了美法合资的CFM国际有限公司研发的LEAP-X1C发动机作为唯一国外启动动力装置。

出于对未来战场与市场的担忧,西方国家在航空发动机核心技术上一直对中国实施禁运和封锁。即便是C919选择了国外发动机,中标的CFM国际公司也计划与中航工业在在国内共同装配生产LEAP-X1C发动机,但这一合作并未涉及核心技术的转移。

美国国防部列出的十大严格保密行业中,航空发动机占第二位。在航空发动机领域正与中航工业洽谈合作的美国霍尼韦尔航空航天集团亚太地区总裁马浩翔表示,由于要遵照执行美国政府在(高技术)进出口方面的规定,在发动机研发和制造的某些领域,霍尼韦尔不会介入与中航工业的合作,但在不受限制的领域,双方有较大的合作空间。

> 航空发动机除了"烧钱",其对材料、工艺、设备、试验等方面的要求也极高,投资回收周期通常超过30年

英国发动机制造商罗罗公司一位人士也认为,技术创新和知识产权是公司的商业命脉,如果将核心技术转让给别人,使其短期内变成自己的竞争对手,公司的股东和员工都不会同意。

在此背景下,中航工业意识到,发展航空发动机技术不能寄希望于外资,必须加大原始创新和科技攻关力度,投入资金进行大量基础性研究,通过大量试验来积累数据。

挑战与机会

由于我国的航空发动机基础较为薄弱,外资对核心技术实施封锁,很多人士认为中国发展航空发动机的最大挑战是技术。不过在林左鸣看来,只要有大量的人才安心工作,能够投入大量的前期研究,技术障碍是能够跨越的。

在吸引并留住人才方面,由于过去投入不足,加之航空发动机的研制周期较长,我国的航空发动机企业曾一度出现过人才流失现象。"在人才政策上,我们必须有比较高的待遇,让他们安下心来工作。"林左鸣说。

据了解,中航工业自2008年组建以来,已经着手对发动机业务的体制机制和人才政策进行了改革。中航工业成立了林左鸣担任主任的振兴发动机委员会,整合23家成员单位组建了中航工业发动机公司,还与上海电气集团、上海国盛集团等企业共同出资组建了中航商用飞机发动机有限责任公司(下称"中航商发"),承担我国大型客机发动机的研制任务。

最近两年,中航工业发动机公司的薪酬水平逐步提高,中航商发还于近期启动了海外人才招募工作,今年底将形成500人左右的设计研发和管理队伍,其中,预计今年新加盟的员工将有40%为海外人才。

事实上,航空发动机是多学科交叉、技术密集的高科技领域,其研发和制造,不仅取决于航空制造企业的技术实力,也取决于国家在材料、制造设备和工艺等方面的水平。秦川机床工具集团董事长龙兴元举例说,一台发动机中有1000至2000片多种类型的叶片,其制造技术水平决定着航空发动机的性能水平。采用数控加工方法是提高叶片质量一致性和稳定性的重要发展方向,但目前我国的航空发动机叶片的最终精加工仍然主要采用人工磨削和抛光的加工方式,这也是我国航空发动机性能水平与世界先进水平存在差距的一个重要原因。

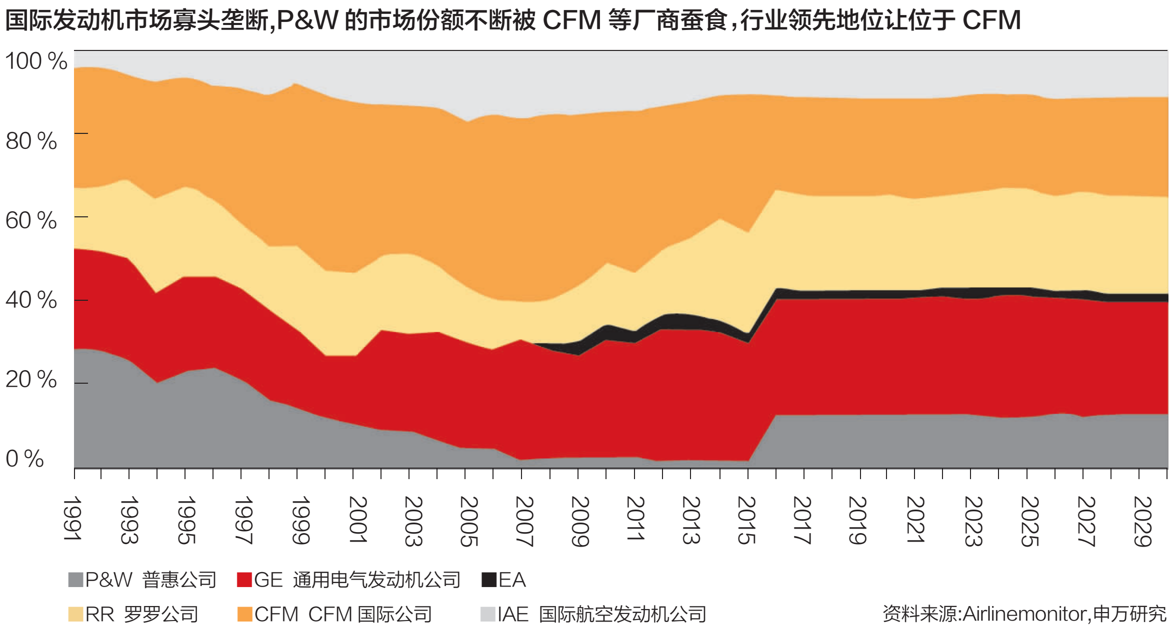
面对来自行业内外的挑战,中航工业一方面向政府部门积极争取对航空发动机研发的重视和支持,另一方面也在与上下游企业和科研机构合作进行攻关。去年以来,中航工业与国内十多所高校共同开展了基础性研究,中航工业在每所高校都投入了数千万元资金。

林左鸣表示,尽管这些研发投入使公司的利润增长受到影响,而且不一定能很快产生效益,但这些投资有助于企业的长远发展和价值增长。

另一方面,中国正在研制的国产大型客机,尤其是高层对装配国产发动机的期待,也给中航工业研制新型发动机带来了难得的机会。据了解,中航商发为C919研制的配套发动机预计在2020年左右提交客户,未来还将适时启动宽体大型客机发动机的研制。

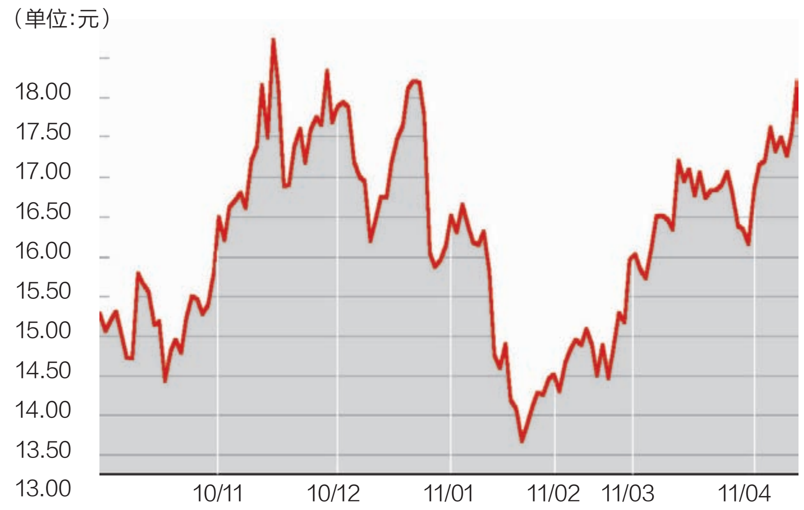
C919是中国商飞公司研制的150座级双发窄体飞机,计划2014年底首飞,2016年开始交付用户。

国际发动机市场寡头垄断,P&W的市场份额不断被CFM等厂商蚕食,行业领先地位让位于CFM



资料来源:Airlinemonitor,申万研究

凯迪电力(000939)股价走势



资金、发展双瓶颈 凯迪电力"滑向"央企

■ 本报记者 彭友 上海报道

据本报获悉,在生物质燃料领域耕耘多年的凯迪电力(000939.SZ),面对资金瓶颈和发展瓶颈,或将主动向大型央企靠拢,引进其作为战略或财务投资者。

凯迪电力14日晚间披露的2010年业绩快报显示,生物质电厂尚未贡献收益。使得市场对其平添几分焦虑。

引进央企

新能源

近日,坊间不断有传闻称,凯迪电力即将更换大股东,五大国有电力集团之一入主凯迪电力。体现到股价上,今年以来,该股一度从13元涨到17元左右。

然而,接近凯迪电力的人士说,"更换大股东"的说法并不准确。他透露,凯迪电力董事长陈义龙在今年3月份对前去调研的机构人员表示,"将引进央企作为财务或者战略投资者,借助其资金力量和管理经验支持"。

"这一引进战略或财务投资者的说法,对于现在的时间节点而言,是颇为巧合的",泽晖投资研究总监杨建对本报称,根据凯迪电力控股股东武汉凯迪控股投资有限公司(下称"凯迪控股")的承诺,凯迪控股原持有的凯迪电力3612万股和定向增发认购的新增股份8729万股,合计12341万股,自2008年4月8日发行新股登记之日起36个月内不向任何第三方转让,故股份解禁日期为2011年4月8日。

据招商证券一位人士分析,从操作方式上来看,由于此前公司的定向增发被监管部门否决,因此这次凯迪电力引进战略或财务投资者,估计不会采取定向增发的形式,而是通过大股东转让股权的形式来进行。

资料显示,目前凯迪控股持有凯迪电力19745.65万股,持股比例33.49%。第二大股东武汉大学资产经营投资管理有限责任公司仅持有公司1057.95万股,持股比例1.79%。因此,即使凯迪控股转让出所持的部分股权,其对上市公司的控股权也不造成到威胁。

2009年底,凯迪电力披露定向增发方案,决定向包括控股股东凯迪控股在内的不超过10名特定投资者发行股票。发行股票数量不超过15000万股,募集资金不超过18亿元,发行价格不低于12.04元/股。此次募集资金按轻重缓急顺序,拟投资于7个生物质能项目。据悉,这7个生物质能项目基本上是用以秸秆、稻壳、芭茅等为燃料来发电的。

然而,2010年6月,上述定向增发方案却被中国证监会发行审核委员会否决。来自凯迪电力内部的说法称,增发被否的主因是因为公司与大股东旗下子公司有可能产生关联交易,公司目前已经开始着手解决此事。但亦有国泰君安投行部人士认为,生物质能发电目前仍在推广阶段,尚未形成成熟的盈利模式,监管部门或许出于谨慎而作此表决。

吃紧的资金链

2009年,凯迪电力宣布进军生物质能源产业。彼时,公司信心满满地表示,国家对于生物质发电的配套优惠政策已经非常到位;同时建立在凯迪控股大量的前期投入基础上的生物质发电技术已经成熟并经过了实践的检验。

按照公司的说法,定向增发募集资金对于公司做大做强绿色能源(生物质能)产业、实现从环保型公司逐步向绿色能源综合型环保公司转型过程中极其关键的一步。据本报了解,当时因为增发事宜,国信证券、汇添富基金等机构曾前往该公司实地调研,但此事由于监管部门的否决戛然而止。

实际上,对于生物质能源的"钱景",凯迪电力董事长陈义龙曾表示,中国发展生物质能源产业方向是对的,要利用创新工具和方法,加快其商业化进程。国内的商业化道路需要10-15年,甚至到2030年才可实现,这需与国家中长期发展规划相匹配。

但要独立支撑这么长时间,对于凯迪电力而言却不是一件简单的事情。根据凯迪电力2010年半年报,公司账面上的货币资金为13.78亿元,短期借款达到12.49亿元,可见资金链已颇为紧张。

2010年7月,凯迪电力进行了一系列的筹资行动,包括向控股股东转让持有联营公司中盈长江国际投资担保有限公司25%的股权,获得投资收益6090.13万元。同时还拟在境内一次性公开发行总额不超过人民币12亿元中期票据,补充公司营运资金和归还部分银行贷款,以达到调整负债结构,降低融资成本的目的。

> 凯迪电力董事长陈义龙在今年3月份对前去调研的机构人员表示,"将引进央企作为财务或者战略投资者,借助其资金力量和管理经验支持。"

此外,2010年年底,凯迪控股也发行了10亿企业债券,债券期限为10年。据悉,此次发行债券所筹资金中的四成用于偿还贷款和补充公司营运资金,其余6亿元全部用于各地的生物质发电厂工程项目建设。

4月14日晚间,凯迪电力披露了2010年业绩快报,公司营业利润为5.66亿元,比上年同期增加1.61亿元,增长比例39.76%,主要是公司的电建总承包收入增长及取得联营企业中盈长江国际投资担保有限公司的股权持有及转让收益。可见,生物质电厂尚未为公司带来收益。

近日,凯迪电力董事长陈义龙也表示,公司不会放弃生物质能源产业这一发展方向,凯迪控股未来的发展方向,也将逐渐剥离或退出其他业务,专注于生物质产业的发展。



酒鬼酒复兴故事:模仿早期洋河

■ 本报记者 彭友 上海报道

消费品

"酒鬼喝酒鬼,千杯不会醉"。今年以来,酒鬼酒(000799.SZ)的广告在央视的黄金时段频频播出。这一看似寻常的动作背后,是该公司不断加强的营销力度。

3月底,酒鬼酒常务副总经理郝刚表示,预计2011年的销售业绩将接近2006年的10倍。2006年,酒鬼酒主营业务收入2.02亿元,这就意味着2011年的营收将达到20亿元。而在2010年,这一数据仅是5.6亿元。

发力营销

4月9日,酒鬼酒披露2011年第一季度业绩预增公告称,预计2011年1月1日至3月31日归属于上市公司股东的净利润约2100万元,同比增长约900%。业绩变动的原因是,公司经营稳步发展,销售收入实现较大增长。

酒鬼酒在刚刚披露的2010年年报中表示,公司进一步明晰企业品牌体系,突出强化标杆产品,使主导品牌上规模、上效益。精心运作高端"内参"品牌,主推"52° 酒鬼酒"和红坛15年、紫坛20年封坛年份酒鬼酒,开发完成了一系列自营新产品,并突出加大了"湘泉"新系列产品开发力度。

2010年,酒鬼酒供销公司与湖南省的骨干经销商共同出资,成立了"酒鬼酒湖南销售有限责任公司",日信证券食品饮料行业研究员王永锋指出,营销渠道一直是酒鬼酒突出软肋,公司2010年以来在营销渠道方面进行了积极革新,管理层在正确的方向上做正确的事。

在刚刚结束的第二届中国酒业高峰论坛上,酒鬼酒副总郝刚坦陈,由于历史上公司经营管理方式反复出现变化,公司的营销渠道正在积极改善之中;公司正在积极打造核心品牌,距离质的飞跃已经为时不远。

"酒鬼酒与古井贡酒(000596.SZ)其实非常具有可比性。"泽晖投资研究总监杨建对本报表示,古井贡酒2007年的营业收入是12亿左右,净利润是3300多万,净利润率非常低,随后古井贡酒开始改变营销策略,脱离低端酒市场的残酷竞争,主打相对高端的品牌,使得产品在不断提价的情况下依然畅销,并带动了其他档次产品的销售。由此,古井贡酒的利润也出现爆炸式增长,2008-2010年净利润分别是3457.69万元、14024.98万元、31375.76万元。反映到股价上,该股从2008年的最低价6.05元,一路涨到2010年底的最高价91.88元,涨幅高达14倍。

> 酒鬼酒常务副总经理郝刚表示,预计2011年的销售业绩将达到20亿元。而在2010年,这一数据仅是5.6亿元

杨建认为:"古井贡酒成为牛股的背后,不是资金的恶意炒作,而是公司基本面的深刻变化。从目前的情况来看,酒鬼酒的盈利状况是有可能复制这一路径的。"

酝酿增发

"酒鬼酒目前的战略是深耕湖南的长株潭地区,这个战略完全是模仿早期的洋河和古井贡酒,从省内做完拓展到省外,这里面将大有文章可做。"一位持股酒鬼酒近两年的小股东如是说。

日信证券王永锋则认为,2010年湖南省GDP全国排名第10,市场资源优于古井贡酒所在的安徽省和山西汾酒所在的山西省;另外湖南本省没有规模强大的竞争对手。

酒鬼酒在年报中也指出,2011年被该公司确定"市场拓展年",是酒鬼酒营销起势之年。公司将进一步巩固公司的产品质量优势、品牌文化优势、工艺香型优势、地域资源优势,不断锤炼酒鬼酒品牌的核心竞争力。

2010年7月,酒鬼酒披露非公开发行股票预案,发行股票的数量不超过3838万股,发行价格11.55元/股,募集资金上限4.43亿元,将用于提升优质基酒的生产能力和比例。此次发行对象为包括酒鬼酒控股股东中皇公司在内的不超过十家特定投资者。酒鬼酒此次非公开发行所募资金扣除发行费用后,将全部用于馥郁香型优质基酒酿造技改项目、基酒分级储藏及包装中心技改项目、营销网络建设项目以及品牌媒体推广项目。

中投证券研究员张镭认为,公司在业内率先披露年报,是为了推进定向增发向证监会报材料做准备,其定向增发可能在上半年就能得以实施。定向增发一旦实施,将大大加快公司营销计划的推进,加速公司的复兴,是公司股价的催化剂。

国泰君安一位投行部人士则表示:"一般情况下,为了吸引机构参与增发,上市公司会私下给机构一个业绩承诺,使之相信参与增发是值得的。此外,各方也有意愿将股价做上去,使得参与增发的机构有一个盈利空间。"

末轮举债？汇源高投资期终结

■ 本报记者 李丽 北京报道

中国汇源果汁集团有限公司(1886.HK，下称汇源)正在展开其新一轮的融资行动。这家公司宣布，已经签订协议，将发行总额1.50亿美元的5年期可转换债券，发行所得将用作对现有债务再融资以及充实一般营运资金。

快速消费品

从可口可乐公司收购汇源失败之后，汇源就为资金所困。其资产负债率一再飙升，曾一度高达7成。现在，这家公司已经将降低负债作为目标，并宣称未来将不再会有大规模的投资行动。

举债还债

此批可转债换股价6.812港元，较4月8日收市价5.24港元溢价30%。按换股价计算，汇源募集债款可被兑换成2.28亿股股份，占扩大后股本的13.37%。

汇源方面称，此次融资主要用来偿还将于今年6月到期的原有可转债及国内一年期流动资金贷款。汇源原有可转债票面利息2.5%，到期收益率7.5%。本次发行可转债票面利息4%，到期收益率5%。

汇源2010年年报显示，这家公司的资本回报率和资产回报率都在大幅下降。相较于2009年，其资本回报率下跌了18.4%至4%。而资产回报率更是下跌了33.3%至2%。反映这家公司的资本使用效率在下滑。与之相应的，公司的负债率增长一倍，从2009年的28.8%增长到2010年的58.4%。

对此，汇源方面介绍说，汇源经营状况很好，整年利润超过2个亿，相对于去年亏损1个亿而言，汇源已经大幅好转。

对于这次发债，朱新礼书面表示："我们可以让具吸引力的融资成本为现有债务进行再融资，除了节省巨额利息开支，并有助进一步加强集团的现金流实力，使我们能为未来业务扩充作出更灵活的财务安排。同时，透过此项策略性融资交易，我们的投资者层面将进一步扩宽。"

"可乐病"

汇源2010年财报的业绩看上去非常喜人，汇源的盈利比上年增长30.9%，毛利增长了33.4%。根据尼尔森资料显示，汇源品牌在中国纯果汁及中浓度果蔬汁市场按销量计算的市场份额分别为50.2%和45.0%，稳居两个市场的领导地位。

不过，从可口可乐收购汇源失败之后，汇源的资金情况就不断恶化。2009年3月，商务部禁止可口可乐收购汇源。朱新礼不得不暂缓上游果蔬基地建设，强攻下游果汁市场的销售，力保旗下上市公司"汇源果汁"正常运转。

> 汇源对资金的需求比较大，工厂和上游的投资回报期都比较长

正略均策咨询顾问闫强称，朱新礼准备在果汁业"金盆洗手"，全心进军产业上游，而产业的下游就交给品牌强大和市场营销手段高明的可口可乐，可谓是"一举两得"，但是商务部的一纸公文彻底打乱了朱新礼的"如意算盘"。

那些叫停的上游基地项目基本上都是按照可口可乐成功并购汇源来部署的，项目的投资也是以被收购后的资金为支持的。虽然禁购令后朱新礼做出迅速反应，但是上游的投资已经沉淀了汇源大量的资金。

另外，之前汇源希望依靠可口可乐的工厂和营销来打开市场，所以工厂数量方面不能满足产量的需求。

这就不难解释汇源为何陷入债务困局。

据了解，汇源的负债中主要包括23亿未清偿的银行借贷及6.05亿未偿付的可转换股债券。这些借来的钱都流向哪里了呢?

根据汇源2010年年报显示，汇源在2010年投资活动所使用的现金额为23.9亿元，其中21.37亿元花费在购置物业、厂房及设备上，而2亿元花在了购买土地使用权上。

据朱新礼在2010年财报中的主席致辞中称，汇源在全国22个省市自治区建设了40个现代化工厂，链接500多万亩水果种植基地，基本形成了一条纵贯南北、横跨东西的产销体系。

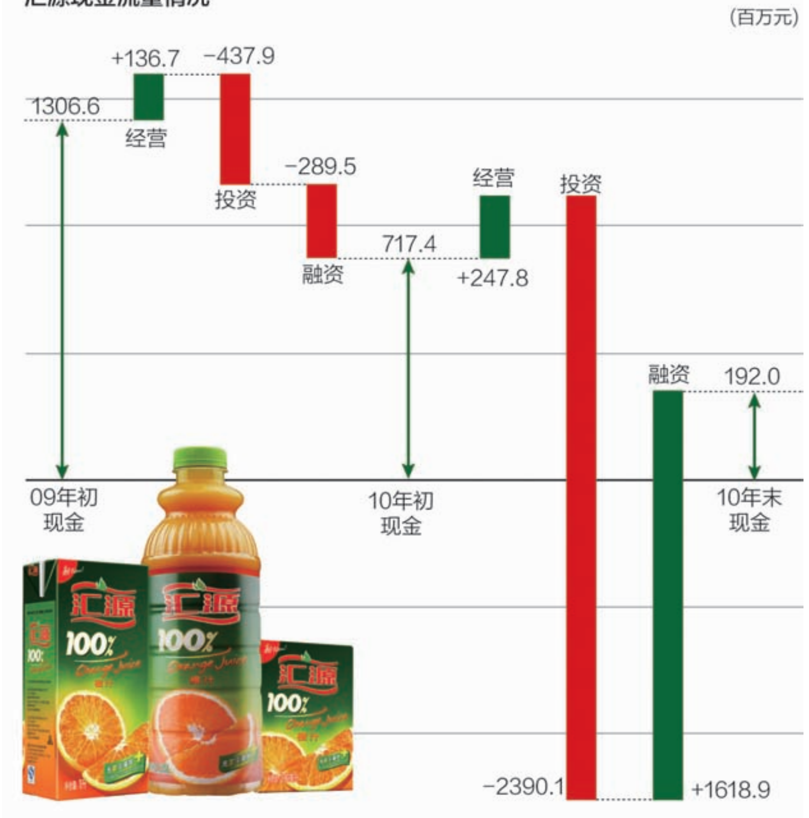
据汇源方面称，上市公司披露汇源有40家加工厂，上市公司的加工厂主要进行饮料灌装，而集团还有20多家加工厂，主要进行原料加工。从去年到现在，汇源又建设了20多个加工厂。"加工厂是一个长期投资的事情，对于汇源这种注重质量的企业而言，我们的设备都是购买得最好的，所以投入也比较大。"汇源方面称。

闫强称，汇源对资金的需求比较大，工厂和上游的投资回报期都比较长。同时，汇源虽然盈利能力还可以，但是汇源在饮料行业的规模不够大，使得汇源的现金流无法满足汇源的投资。

正因为规模仍然不够大，所以汇源的一系列投资都是围绕如何扩大产能、增加销售额方面来进行的。

汇源方面称，汇源在销售方面也加大了力度，成立了专门的事业部来进行销售。同时，销售方面也根据不同的标准进行了团队的分工。但是他强调："我们不强调我们的数量，我们还是注重我们的质量。"

汇源现金流量情况



数据来源:汇源2010年年报

对于这次汇源发行13亿人民币的企业债，软银赛富合伙人阎焱认为，一个企业拥有一定的负债率是很正常的，如果一个企业不向银行借钱，就不会产生信誉。同时，阎焱依然对汇源看好，他不停地反问："你去看看汇源的财报，我们的盈利是不是比去年上升了？市场份额是不是也上升了？"

高投资期终结

汇源的高额负债不可避免会对汇源产生影响。

2010年9月，汇源资产负债比率飙升至70.3%，由于当时资产负债比率高于两笔合共3.06亿美元(折合24亿港元)的银团贷款规定的上限65%，涉嫌技术性违约。2010年9月12日，汇源果汁曾于12日晚间通过公告，向放贷银行示意，愿以支付125万美元的豁免费用为代价，寻求放宽协定的负债比率等贷款条件，并于限期内把负债比率降至65%以下。

从汇源2010年年报来看，汇源集团六个月以内的短期负债就高达19.85亿。

朱新礼称，公司去年加大用于兴建工厂及推新产品的投资，未来3年公司无大的投资计划，公司今年将负债率降至40%，并预计明年负债比例会进一步降低。

这也就意味着汇源未来的大型投资都将停滞。汇源表示，之前的工厂建设都是长期投资，随着公司越做越大，对工厂的投资也是必须的，但是随着投资的结束，汇源的负债率也会保持一个比较健康的数字。

按照这个说法，汇源在未来将不会再有大规模的债务融资行动。

2010年3月，汇源投资50亿元打造"果汁果乐"这一含汽饮料，这一举动曾经被行业人士认为是在传统的低浓度果汁饮料行业向可口可乐、统一及百事可乐等传统巨头发起挑战。

汇源进入低浓度果汁饮料行业在很多人看来是为债所"逼"。有分析师称，对于债务缠身，同时上游优势不是很明显的汇源而言，对果浆数量需求不高的低浓度果汁的巨大市场是朱新礼大力进军这一市场的主要原因。"低浓度也就意味着同样的果浆可以生产出更多的产品，也就意味着更多的销售额。"北京东方艾格农业咨询有限公司分析师陈静称。

低浓度果汁的巨大市场前景也是汇源进入的重要原因。高浓度果汁属于果汁中的高端产品，市场需求量不是很大，整个市场超不过百亿。而低浓度果汁市场属于低端产品，整个市场的容量在六七百亿。虽然现在汇源进入低浓度市场的时间有些晚，但是因为市场比较大，哪怕分割一小部分，销售额的上升就会比较可观。

汇源称，不同意汇源做低浓度果汁是因为资金的原因，因为低浓度果汁的毛利率比中高度果汁更低，之所以进入低浓度果汁市场，完全因为市场需求。"我们消费者需要，我们就去做。"汇源方面并不否认汇源对低浓度果汁市场的看好，"从增长来看，低浓度果汁的增长非常大，市场前景非常好。"

对于这次融资对汇源造成的影响，汇源方面介绍说，这次融资对汇源没有什么影响，而且市场认购非常活跃，说明投资者对汇源的前景非常看好。





700 亿电解铝项目停摆冲击波

■ 本报记者 严凯 北京报道

原材料

一份叫停拟建电解铝项目的文件即将由发改委、工信部等八部委联合下发。这份文件将对 700 亿元的电解铝拟投资造成冲击。

4 月 14 日，参与过文件起草的人士告诉本报记者，目前该文件已经会签完毕，马上将下发。该文件的下发时间原本是 3 月底，但由于其牵扯到各方利益，不得不推迟。

产能过剩被认为是八部委“狠心”发文叫停新建项目的直接原因。上述人士称，近两年，由于市场电解铝过剩，导致原铝价格一直很难上去，电解铝市场“有市无价”。

此次叫停拟建电解铝项目，受到冲击的企业包括中铝、中电投、陕西有色等。对这些企业来说，它们的扩产计划或许因此泡汤。

不过，安信证券有色金属行业首席分析师衡昆认为，叫停拟建项目，对整个电解铝行业来说应该是利好消息，将有利于铝价回升。

被叫停

4 月 8 日，工信部副部长苏波在行业内部会议上透露了发改委、工信部等八部委将联合发文叫停电解铝新建项目的消息。

有消息称，发改委、工信部此次对拟建电解铝项目的清理源于国务院在今年春节前收到的一份报告。该报告称，国内电解铝产能的开工率仅 60%左右，产能过剩现象比较严重。

此后，由工信部就此做了专项报告。报告援引国家统计局数字称，去年全国电解铝产量为 1565 万吨，而产能达到 2100 万吨，存在产能过剩现象。

上述参与过文件起草的人士称，在收到这份报告之后，工信部向有色金属工业协会的有关专家及各大电解铝公司了解过情况，最终确定国内目前确实存在电解铝产能过剩情况。

事实上，从今年年初开始，发改委已经收紧了新建项目的审批。*ST 关铝(000831)一位内部人士称，春节过后，就已经听说了一些即将上马的项目没有获批。

近两年来，由于受到电解铝价格持续低迷影响，国内的电解铝生产商停产止损已经习以为常。2010 年四季度，河南省和广西省分别有 127 万吨和 42 万吨电解铝产能停产，共计 169 万吨。

但今年以来，国内电解铝价格一直维持在 1.66 万元 / 吨左右。该价格使得电解铝生产企业拥有了较高盈利空间。这使得 2011 年电解铝的价格面临产能复产和在建项目投产的压力。

记者了解到，目前上述产能大部分已经复产，预计二季度电解铝产量环比至少增长 10%。中国有色金属工业协会铝部人士称，这促使在新疆、内蒙等地一些新的项目纷纷上马。

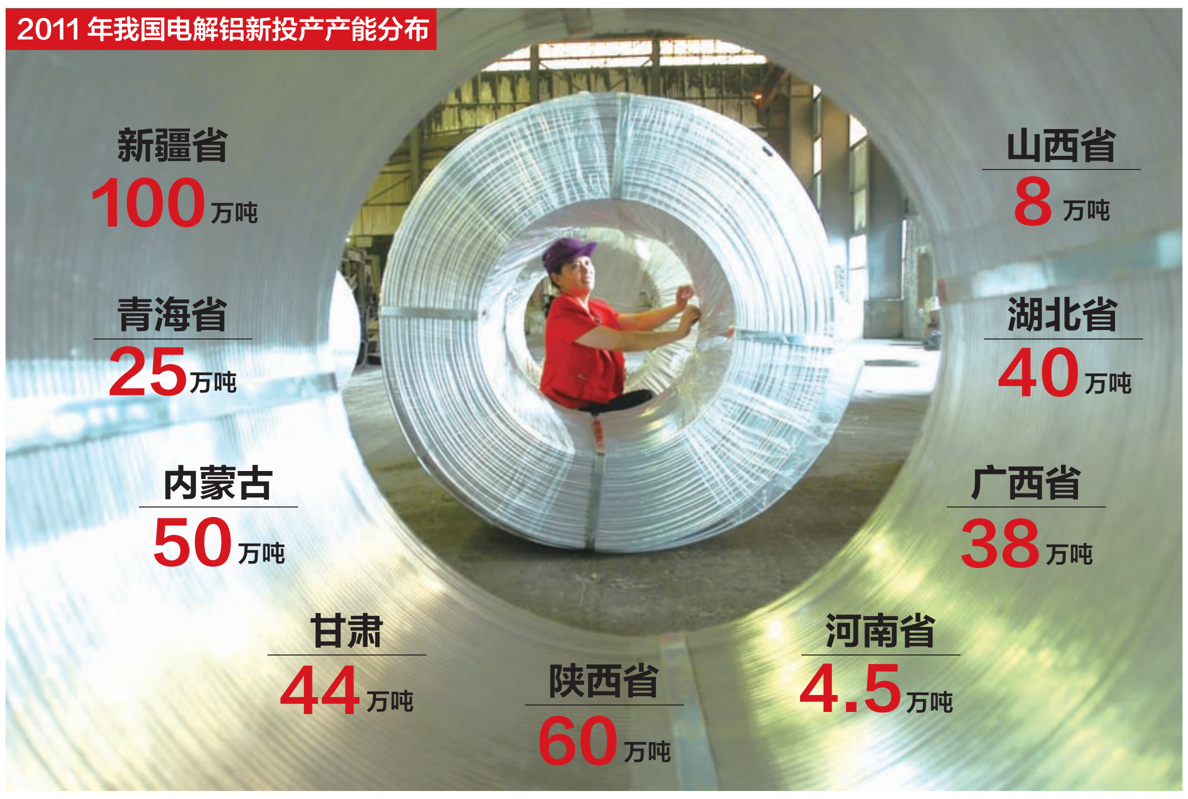
“现在电解铝价格正在稳步上升，如果此时闲置产能大量复产，在建项目投产，新疆项目上马，电解铝的价格又将应声回落。”上述人士说。

该人士指出，在建项目由于已经获得审批，企业前期投入了大笔资金，若被叫停损失很大，个中利益不好衡量；而拟建项目叫停则容易得多。此外，由于电解铝行业属于高耗能行业，之前已经被列入产能过剩行业的黑名单。

据统计，2011 年全国拟规划建设的电解铝项目达 44 个，在建产能为 369.50 万吨，合计产能超过 2000 万吨，金额超过 700 亿元人民币。

目前国内拟建的电解铝项目主要集中于西部地区，尤其是像甘肃、青海、新疆、内蒙古等电力成本较低省份的电解铝项目占全国电解铝项目的 51%。

据了解，此次叫停拟建项目所涉及的企业中包括中铝、中电投、陕西有色以及宁夏锦宁等多家公司。



2011 年我国电解铝新投产产能分布

孰喜孰忧

在此次冲击中，中电投拟建的新产能达到 39 万吨或将被叫停。其中，中电投青铜峡铝业 22 万吨，中电投黄河水电铝型材 17 万吨。中电投目前是国内第二大电解铝生产商。

其他可能被停建的项目还有陕西有色榆林新材拟建 60 万吨，新疆信发拟建 40 万吨，宁夏锦宁拟建 40 万吨，邹平高新拟建 40 万吨，东兴铝业拟建 20 万吨，霍煤鸿俊拟建 35 万吨，中铝广西拟建 25 万吨。

宁夏锦宁铝镁新材料有限公司 2010 年底一期投资 50 多亿元的 40 万吨电解铝项目建成投产。该公司原本计划在今年 6 月份开工建设二期 30 万 –40 万吨的新产能。

宁夏锦宁隶属于杭州锦江集团。该公司的一位内部人士透露，目前还没有看到二期动工的迹象。该公司的远期计划是，在三期的时候将产能扩至 120 万吨。

“现在政策那么紧，还不知道二期让不让建了。”该人士担心说。

中铝新闻发言人、党群工作部主任袁力则在接受本报采访时称，目前国内电解铝行业产能确实过剩，但还不清楚广西分公司 25 万吨拟建产能的情况。

目前，青海省已经宣布，不再审批新建电解铝项目。目前，青海省有 10 家电解铝生产企业，包括中铝青海分公司、青海桥头铝电股份有限公司、青海长青铝业和西部矿业。

衡昆称，这次规定只是针对拟建项目，对在建项目并没有影响，因而短期而言对行业没有太大影响，只是对未来投资方有冲击。

不过，对已有电解铝产能的生产商而言，它们对叫停新建项目普遍持欢迎态度。*ST 关铝一位销售经理称，与去年相比，最近的市场并不是太好。“如果发改委真叫停新建项目，我对后市抱有希望。”上述销售经理说。*ST 关铝隶属于五矿集团，其主营业务之一便是电解铝，拥有 23 万吨电解铝产能。

衡昆表示，叫停新建项目，将有利于铝价上升。自 2008 年经济危机以来，国内的电解铝行业便陷入长期的不景气中。国内最大的电解铝生产商中铝更是陷入了巨额亏损。

造成中铝持续亏损的因素除了经济危机，大量非“中铝系”的企业的快速扩张导致市场产能过剩，铝价不振才是重要原因。

中铝一位内部人士曾告诉记者，与部分民营铝厂相比，中铝在市场经济条件下其实并没有太大的竞争优势。民营铝厂小，但灵活；中铝虽大，但包袱重。

上述中国有色金属工业协会铝部人士称，叫停最大的受益者将是像中铝这样的大企业，它们已经拥有了很大产能，价格才是它们最关心的。

煤化工整肃：“三个中石化”意外流产

▶上接 25 版

2009 年，中石化生产成品油产量为 1.1 亿吨左右。以目前规划中的煤制油 3820 万吨 / 年的产能计算，相当于中石化成品油销量的 1/3。

在上游，大量煤制天然气项目的投产势必冲击中石油的天然气市场。据石油和化学工业规划院的数据显示，目前内蒙古和新疆的煤制气成本在每立方米 1 元 – 1.5 元左右，加上管输费用也不过每立方米 2 元 –2.5 元左右。

西气东输二线城市门站平均价格为每立方米 3.28 元，煤制天然气在成本上已经优于传统天然气的完全成本。

若不是此次煤化工发展严格限制，在中石油、中石化的地盘上将会多出几十家以煤电为主营业务的竞争对手。

三大石油公司中，中海油和中石化早已意识到了来自煤化工的威胁。其中，尤以中海油在煤化工领域的步伐最快。

2010 年 9 月，中海油宣布将在山西投资超过 1000 亿，计划在 5 年内建设年产 100 亿立方米的煤制天然气项目。

与之相比，中石油、中石化由于缺乏煤矿资源，其煤化工业务的发展步伐一直较慢。三年前，中石化在新疆登记了面积为 350 平方公里的煤炭区块，但时至今日，也只是开始了一些小型的示范性项目。

“中石油目前还没有真正重视来自煤化工的威胁，毕竟煤化工的主要产品是成品油和化工产品，主要冲击的还是中石化。”上述专家说。

如今，根据国家发改委此次公布的“底线”，国内目前拟建的部分煤化工项目将不得不暂停或者搁置。经过粗略估算，若严格按照发改委的要求执行，被波及的项目资金总额将达到数千亿元。

对于两巨头来说，在煤化工领域，它们迎来了迎头赶上的机会。



拷问药品业生态圈:尼美舒利"死亡"之谜

医药

■ 本报记者 王芳 李丽 北京报道

3月底的一天，国家食品药品监督管理局(下称"药监局")紧急召集了全国15家尼美舒利相关生产企业抵京开了一次闭门会议。

那场突然召开的会议被称之为"沟通会"，药监局希望听到各企业意见。然而,与会的15家厂商代表义愤填膺，他们围着当局强调"尼美舒利在中国10年来并无死亡案例"。药监局各司长逐渐无法招架,不再对提问进行回答,争论最终不了了之。会议未能对尼美舒利得出结论。

此时,刚刚获得尼美舒利颗粒剂批文的桂林华信制药有限公司,部分车间开始停工。黑龙江瑞格制药有限公司的2000多箱尼美舒利产品被陆续退回。主打产品为瑞芝清(主要成分是尼美舒利)的创业板上市公司康芝药业(300086)股票遭遇紧急停牌和复牌大跌。

2011年年初，用作儿童退烧药的尼美舒利"在中国有数千例不良反应和数起死亡案例"的消息传播开来,到3月形势逐渐严峻,生产企业和药监局均面临挑战。

还原

追根溯源，最早作出报道的是2010年11月26日,中央电视台播出《儿童慎用解热镇痛药》，报道称"根据中国药物不良反应监测中心的数据，尼美舒利在中国上市的6年里已出现数千例不良反应事件的发生,甚至有数起死亡病例。"这句话,源自11月26日"2010儿童用药安全国际论坛"发布的新闻稿和论坛专家发言。后在传播过程中被称为"夺命药"。

论坛结束后，主办方方面发给与会记者的现场录音速记中显示，上述数据源自首都儿科研究所教授陈慧中的演讲。陈慧中在演讲中表示"尼美舒利……已经用到了销量是儿科第三位，那么不良反应从2004年1月到今年4月的来记入，大概不良反应有4703例,其中死亡3例……当然这个资料,没有在文章上公开的发表，但是死亡病例是确有其事的。"

截至发稿，记者未能联系到陈慧中。

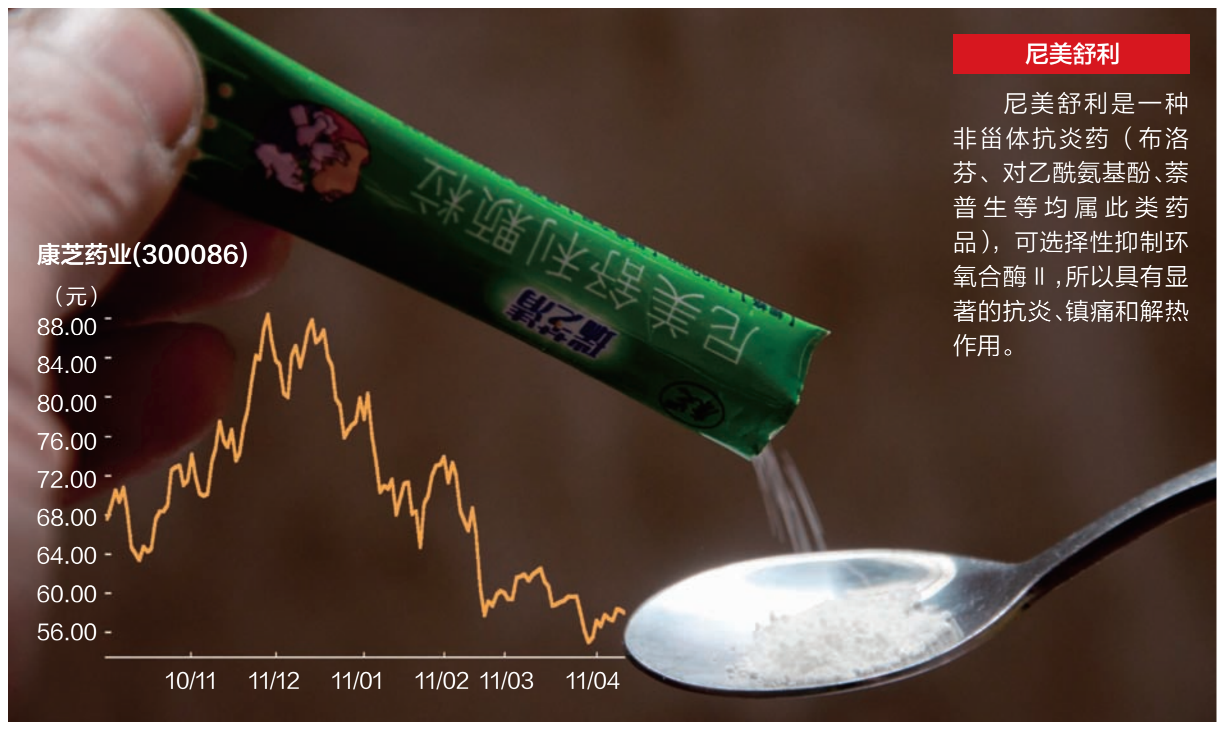
这场2010年11月26日在北京香格里拉大酒店召开的儿童用药安全国际论坛,往年从未召开过,也找不到任何官方介绍信息。论坛邀请函显示，论坛主办方是"国家药品监督管理局国际医药交流中心",承办方是"上海耀联商务咨询有限公司",独家赞助是"上海强生制药有限公司"。

康芝药业提供了两封完整的转发自强生内部的邮件和四封邮件截图显示,上海强生制药有限公司正是这个论坛的策划方。

这些邮件的发件人和收件人的地址后缀均是"JJPCN",而上海强生制药有限公司官方网站公布的联系邮箱后缀就有JJPCN。邮件发送日期为2010年10月–11月，均为群发邮件，收件人数30多个，大多为JJPCN邮箱地址。

在其中一封名为"2010儿童用药安全高峰论坛——11月份尼美舒利抵御计划"的邮件中,发件人写道"我们在9–10月份基本完成了对目标客户的拜访,并了解了瑞芝清/尼美舒利的医院覆盖信息。现非常高兴地为各位隆重介绍11月份尼美舒利抵御计划——2010儿童用药安全国际论坛。目的:停止尼美舒利在门急诊使用,阻止有机会进尼美舒利的医院进药。有针对性地邀请有尼美舒利的医院的门急诊主任/药剂科主任/主管药事副院长/院长,使其学习会议中关于儿童药物研究的管理和策略、尼美舒利在各国应用和处置等相关内容。"

在一封名为"九月尼美舒利抵御工具包"的邮件中,JJPCN的发件人写道,"捍卫美林泰诺林(注:强生产品)发热领导地位,抵御尼美舒利,是



CFP/ 供图

> 相关利益方的表述难辩真假,这正是相关监管部门需要发挥效能的关键领域

市场部与销售部……的重要策略之一。现为大家提供九月尼美舒利抵御工具包,助您成功达成策略目标！"

该邮件中还附有"9–12月防御计划"：

9月–10月中旬,销售拜访——销售代表/主管/地区经理/大区经理拜访……

10月中旬–11月中旬，安全用药–圆桌会/科内会……

11月下旬,市场部计划在11月份专门组织安全论坛,邀请全国尼美舒利目标医院关键客户参与,进一步沟通尼美舒利在国内外的安全性资料。

12月,项目回顾总结。

还有一封发送于2010年11月12日的题为"对尼美舒利伤筋动骨的打击"的邮件中写道,"北京这个会议级别非常高,花费也达到200万之多……此次会议希望能帮助我们达到对尼美舒利伤筋动骨的打击,为明年MSD甚至是MSL的进药,上量起来关键的影响……"

在国内的儿童退烧药市场上,布洛芬、对乙酰氨基酚、尼美舒利三分天下,布洛芬和对乙酰氨基酚的主要市场在大型医院,而尼美舒利在二级医院表现良好,这三种药物同属非甾体抗炎药。

强生旗下的两款儿童退烧药品,一个是"美林",以布洛芬为主要成分,另一个是"泰诺林",主要成分是对乙酰氨基酚。它们与康芝药业以尼美舒利为主要成分的瑞芝清竞争激烈。

截至发稿,上海强生制药有限公司没有就此予以任何回复。

卫生部全国合理用药监测系统专家孙忠实教授认为，数年前,国际医学界和药学界就有针对尼美舒利安全性的争论，但近几年,国内外已有的临床研究文献,包括一份40万大样本的临床研究表明,尼美舒利与其他非甾体类抗炎药,比如布洛芬、对乙酰氨基酚等同类药物相比，解热镇痛效果相当,不良反应也相当。

药监局态度

在3月底的那次闭门会议上,药监局做的第一件事情就是公布了尼美舒利的不良反应监测情况。结果并没有出现致死案例,严重不良反应的案例也极少。

与会企业顿时兴奋起来,以为有希望扭转局面了。

当时药监局新闻办回应媒体表示,目前尼美舒利仍是国家药监局批准的、允许用于儿童的退热药。对尼美舒利的安全性监测显示,该药使用的收益是大于风险的。

因此时隔不久,央视又播出了另一则新闻《尼美舒利仍可用 但应严遵医嘱》。

但是,药监局在会上提出一点认为,尼美舒利产品流通的范围主要不是大医院,而是二级以下的医院和诊所,因此监测中心所搜集到的不良反应案例可能并不够全面。

与会企业代表激动起来,从他们自身的角度提出尼美舒利已经在全国销售超10年,售出数百亿袋,为什么这么多生产企业均没有监测到出现问题。

一名参会的企业代表表示,根据市场调研，中国的尼美舒利原料药70%左右用于儿童，一旦这条禁令下达,意味着尼美舒利在中国基本没用了。

药监局表示,有关尼美舒利的风险问题,国家药品不良反应监测中心正在组织进行进一步论证。到目前为止,尚未下达任何通知和批文。

拷问

截至发稿,药监局的评估结果尚未公布。此次尼美舒利安全性风波,不仅是制药企业之间的商业恶战,更拷问了国家药品安全监管体系的权威性。

对于类似这些专业领域技术细节,普通民众很难了解确切,亦很难清楚相关利益方的表述难辩真假,这正是相关监管部门需要发挥效能的关键领域。

民众至今仍不清楚尼美舒利究竟是否出现过"致死"案例,认为药品不良反应数据应该公开和透明,对于争议药品也应拿出令人信服的评估体系。

国家药品不良反应监测中心监测处一名人士称,关于尼美舒利,监测中心对于其在国内的监测数据从未做过公开。药监局也一直在考虑,要不要把药物不良反应监测数据对外公布,但不能不考虑到我国民众对于"安全隐患"等内容和词汇不能完全理解,有时候理解过于片面。该人士表示,对外公开不良反应监测数据,在中国需要一个漫长的循序渐进的过程。

(本报记者刘伟勋对此文亦有贡献)



美的日电激进扩张"6+2"布局成型

■ 本报记者 石俊 顺德、芜湖报道

家电

美的集团旗下日电集团近来动作频频:3月中旬,投资10亿元的美的生活电器武汉基地投产；3月下旬,美的在总部顺德建成全球最大电压力锅基地;4月7日,美的日电集团安徽芜湖大型生产基地正式投产;4月15日,美的集团微波电器工业园举行了落成典礼,这是目前全球最大的微波炉生产基地。

对此,美的日电集团CEO黄建表示,美的日电如此扩大产能,是因美的将迎来国内新一轮消费升级热潮,美的要抢时间,抢布局。

"6+2"布局

芜湖基地总投资20亿元，是美的在顺德本部之外最大的生产基地。预计到2015年,基地年产值会超过200亿元。芜湖基地建成后,美的在国内即拥有顺德、芜湖、武汉、中山、苏州、贵溪六个生产基地。未来,集团将对华北华南积极布局。而在国际领域,美的日电已在越南和白俄罗斯建立了生产基地。下一步,还将进驻印度、南美市场。至此,美的日电集团生产基地全球6+2的布局基本形成。

除了抢布局,美的日电现在也正在大规模地涉足不同产品品类和不同层次的小家电。在4月初,美的日电推出了500款新品。"未来五年,我们所进入的新产品品类会有增无减,这是一个大的方向。"黄建表示。

有家电业分析师认为,美的日电产能的加速扩张、大举进入不同产品品类，会让一些专做小家电的二、三线企业,盈利空间会被迅速地挤压。

一些业内人士并不看好美的大举扩张，他们认为此举就像中国在2008、2009年,为扩大内需而大规模基建一样,并没有可持续的增长性。

而信达证券分析师张冬峰则认为，美的激进的经营风格与充分分权的经营模式，会使公司在近几年具有良好的成长性。不过,对于美的强劲的发展势头,业界认为,若美的不大举创新、做好品牌经营,将很难走得更远。

美的集团一直被认为是个另类的企业,这不仅表现在近年来近乎疯狂的增长,还表现在其多个"老二"身份。就白电三大巨头来看,2010年,海尔集团营收605亿元,格力电器收入608亿元，美的电器以745亿元的营销收入高居白电企业榜首。

但逐项来看,海尔冰洗销售收入为343亿元,美的冰洗销售收入263

> 对于美的强劲的发展势头,业界认为,美的不大举创新、做好品牌的经营,将很难走得更远

亿元,拼不过海尔;格力电器空调营收608亿元,美的空调及零部件营收482亿元,不敌格力。原美的集团董事长何享健曾经要求美的各产品线必须每年保持30%的增速,在美的,如果一个品类在3年里做不到行业前三名就会被放弃。这个压力就逐渐被分担到各级职业经理人和销售人员的身上,业内专家认为,美的"常年老二"的尴尬决定了它要扮演一个进攻者和行业结构破坏者的角色。这就是2010年,美的电器员工暴力事件频发的重要原因。

营销与创新

有家电业资深人士认为，美的的优势在于,工业化设计做得好,产品美观，而更加关键的是广告做得好。他们将美的集团现在的战术归纳为"广告狂轰滥炸+大打价格战+高调宣传"。

而事实上,美的集团在广告营销方面的投入的确是大手笔。2010年,美的集团冠名多档国内热播交友类节目,并连续多年巨额赞助春晚的整点报时。这也让外界给美的发展战略扣上了"营销驱动"的帽子。

对此，美的电器董事局主席方洪波曾经给出的回应是，营销驱动并没有错，任何产品进入市场一定要有营销网络和渠道，但美的在投入大量广告、进行低价营销的背后,有强大的产品力、管理力和企业综合实力支持。

"美的产品技术方面的创新,似乎太少。以洗衣机为例,海尔有'双动力'洗衣机、不用洗衣粉的洗衣机、复式大滚筒等,个个全球首发,美的呢？都是跟随型产品。"资深家电业观察人士刘步尘表示,没有技术亮点,这也是整个美的电器的短板。

"我们当然有非常完善的创新体系,只是美的之前都比较低调,没有向外界宣传。"美的日电家用集团中国营销总部公共关系部长朱源来向本报表示,不过,其对到底有怎样的创新体系,并不愿透露。

据悉,美的日电近期在上海建立了首个异地科技研发中心——威灵研究中心。投入2亿元,力争五年内成为国内一流的电机及其控制研发机构。有业内人士透露,中国的家电企业基本上都有自己的研究中心,但是大多数研究中心,都只是测测竞争对手的数据，并进行简单的模仿,缺乏良好的创新机制和人才配置。

中国的家电企业,一般都不太重视在研发方面的资金投入。国际上,对技术研发的惯例是不少于企业营销收入的6%,但在中国,均值还不到2%。美的集团每年都坚持把销售收入的3%投入到技术研发中。

"美的其实早就意识到创新不足的问题,去年就有消息称,美的打算花10亿元,聘请专家来建立一个制冷研究中心，但是最后还是不了了之。"刘步尘表示,现在要开始建立研究机构，成果要在10年到15年之后才会得到显现。在营销和创新之间分寸如何拿捏，这将决定美的的未来。

时间窗口渐关 开心网上市箭在弦上

■ 本报记者 刘丹 北京报道

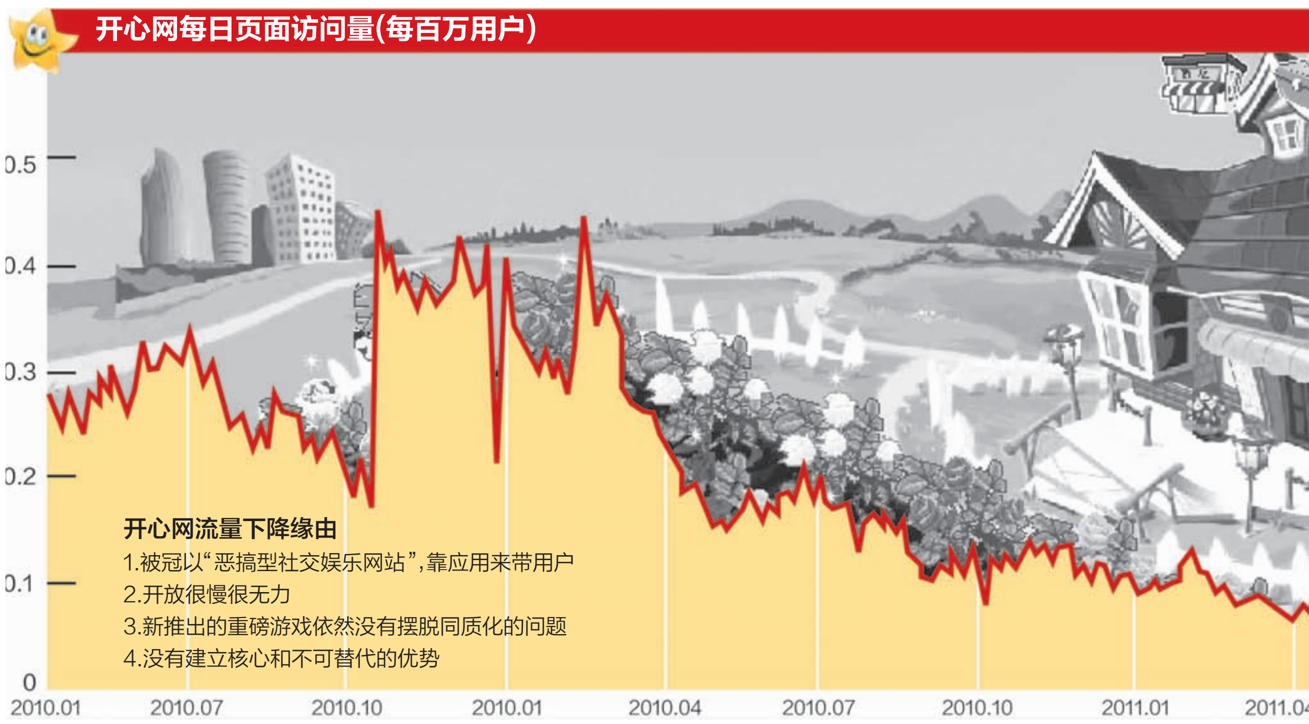
社交网站

"开心网(kaixin001)正在从卓越变成优秀",这是开心网副总经理郭巍的朋友私下里半开玩笑的评价。从开始的爆炸性增长到如今渐走下坡路,这家曾经被认为或许能成为"未来的腾讯"的公司,如今在慢慢褪色。

然而,就是这个时刻,开心网正在做赴美上市的准备,并已经聘请花旗集团和摩根大通公司担任交易的承销商。这条消息最早由国外媒体披露,但是郭巍对开心网上市一事不予置评。

谈及开心网上市,曾参与开心网两轮融资的北极光创投董事总经理邓峰对本报记者表示,由于正处于上市前静默期,不便多谈。但此前他曾表示,千橡、开心网已排队等候上市,作为一个行业来说,这些企业看到资本市场有接纳的窗口就想上市。

开心网每日页面访问量(每百万用户)



SNS 市场份额排名

QQ空间	15%
新浪微博	13%
腾讯微博	12%
人人网	11%
搜狐微博	9%
开心网	8%
谷歌Buzz	7%
豆瓣	6%
百度搜藏	5%
MSN	4%

经济观察报/制图

时间差

眼下,国内 SNS 的日子并不好过,面对微博、LBS 等新社交模式的出现,传统的 SNS 不得不面对用户增长放缓、流量下降以及广告客户的流失,千橡集团的一个中层曾经非常自豪地表示,"(流量)我们降的没开心快!"

据 Alexa 数据显示,近六个月来开心网流量排名一路走低。流量下降,竞争加剧以及资本市场留给 SNS 的时间已经不多,使得开心网上市关键时刻来临。

开心网并不想错失上市机会,5G 咨询合伙人洪波称,在社交游戏之后,开心网的增长不再像 2009 年那么猛烈,加上微博的冲击,开心网也遇到了很多的挑战。

尽管说用户活跃度不如过去,但是用户的基数很大,投资者看的是营收增长而不是用户规模或者活跃度的增长。比起 2008 年刚创立的时候,开心网目前的营收增长还是可以打动投资人的。

业内人士普遍认为,目前开心网上市的时间窗口理论上是存在的,但十分迫切。

眼下,中国互联网公司扎堆上市,而且通常都会受到追捧,企业可以获得更高的估值和现金。因此不管企业发展是不是已经到了上市的节点,在大环境利好的时机下都想把握机会。

华兴资本创始人包凡在微博上表示,这波互联网行情以 facebook 上市而告终,看样子中国的行情会结束更早,估计以人人网上市达到巅峰。

与此相对应的是,Facebook 用户数量已经超过 6 亿,在今年 3 月底的一次股权拍卖中,Facebook 的股价再次创下新的纪录,账面估值超过 850 亿美元,但其仍未 IPO。

> Alexa 数据显示,近六个月来开心网流量排名一路走低。流量下降,竞争加剧以及资本市场留给 SNS 的时间已经不多,使得开心网上市关键时刻来临

致命游戏

开心网为什么不能成为中国的 Facebook,在前雅虎中国总裁谢文看来,开心网一开始就错了。Facebook 做的是通用平台,靠平台来带用户;而开心网被称为"恶搞型社交娱乐网站",主打偷车位、卖奴隶和偷菜,是靠应用来带用户。Facebook 后来搞开放,做了很多创新;开心网的开放很慢很无力。

Alexa 数据显示,自 2010 年 2 月开心网推出一款"开心餐厅"的游戏带来了一次流量高峰之后,便一路下滑。即使现在很多人想到开心网的时候第一个印象还是偷菜,游戏在开心网的发展中扮演了举足轻重的作用。

郭巍并不认为开心网就是通过游戏来带动发展的。开心网在 2008 年成立之初,按照白领对于网络社交的需求设计了很多产品,比如网络硬盘。但是随后却发现用户大多选择停留在游戏的页面,跟着用户需求的发展,开心网走上了游戏主导的局面。

郭巍也承认,在社交游戏刚火起来的时候就应该去做融合,比如照片和网盘等适合白领办公用的工具,而不是做一个单个的社交游戏。但是当时实力达不到,虽然一开始做了很多设计想引领用户的需求,但后来要却得不根据用户的实际需求做出调整——走游戏的道路。

最近,开心网新推出的重磅游戏依然没有摆脱同质化的问题:大家都是一样的题材,庄园、城市等,只不过更炫更好玩一点而已。

为什么 Facebook 能做到一开始通过产品来带动用户,而开心网只能通过游戏来带动发展。郭巍认为,人都有社交的需求,但处在不同阶段的人,不同文化特征的人,对于社交的需求是不一样的。中国不是美国,差别太大了。

如果连外界都已经注意到这个问题了,开心网自身则早已意识到了,差距在于是否真的能在网上解决生活中的很多社交行为,而不是简单的游戏和互动。

3 年前我们做这些事情,别人说我们做得很好。但 3 年后还是做这些事情,别人就觉得我们没进步了,郭巍坦言。

多元陷阱?

团购、微博等眼下正火的产品,开心网一个也没落下,却没有做好最本质的社交服务,这直接导致开心网没有建立核心和不可替代的优势,一旦微博出现,转帖等优势立刻就被代替了。

5G 咨询合伙人洪波认为,建立用户互动的社交平台并不会受到的微博的冲击,中国的 SNS 受到了冲击,只是说明这个平台还没有建立起自己的核心优势。比如原先在开心网去分享信息,现在很多人选择微博来分享,这就说明开心没有提供不可替代的价值。如果从聊天沟通谈八卦来说,微博的力量大得多。

校内网创始人、现美团网 CEO 王兴记得去年底到 Facebook 参观,开放的姿态让他印象非常深刻,体现在一个细节上面"随便一个普通工程师可以带着你参观整个公司,而不需要向任何人申请"。

Facebook 非常清楚自己要做什么和不做什么,做的最核心的东西:人的身份和人际关系,而不是什么都想做。

郭巍承认微博的出现对开心网有一定的影响,开心网的应对则是从公司的角度来融合:即可能不会从开心网这个产品本身来创新,但是会从公司的角度开发新的社交类产品。并在产品中虚拟和现实地融合,PC 和无线互联的融合,比如刚刚推出的基于手机平台的聊天工具"飞豆"。

但在王兴眼里,开心网犯了一个经典的错误:想用腾讯的方式打败腾讯。

他认为,社交网络公司就像一个社会,腾讯就像是计划经济的巅峰,用户所有的需求都由我来提供;而 Facebook 就像一个市场经济的社会,只需要扮演好小政府的角色,管理好身份和规则,至于其他的都交给别人。

美国热水巨头拉开新一轮中国投资序幕

增资5亿,A.O.史密斯打造首个节能热水器产研基地



日前,有 137 年历史的美国热水巨头 A.O.史密斯公司向媒体证实,已经确定增资 5 亿元,在南京打造低碳节能热水器研发/生产基地。新热水器生产基地落成后,将使得 A.O.史密斯中国公司的生产规模再次翻番,进一步巩固其在热水器行业创新、节能、环保的领先地位。

超级规模节能热水器产研基地落地

凭借其雄厚的研发实力,A.O.史密斯自进入中国市场以来,一直保持高速增长,目前已成为遥遥领先的外资品牌。

1998 年,A.O.史密斯美国总部投资 3000 万美元,在南京独资成立艾欧史密斯(中国)热水器有限公司之后,就一直没有停止过在中国的投入。

2001 年,在中国加入 WTO 后的数小时内,A.O.史密斯当即宣布增资 2000 万美元,将 A.O.史密斯建成亚太地区最大的热水器制造和研发基地;2004 年,A.O.史密斯全球研发中心在中国南京正式成立,该中心为中国及全球市场的产品研发、技术应用及工程技术服务提供支持。

今年 3 月,A.O.史密斯将再次增资 5 亿,用于节能低碳热水器研发、生产基地的打造,引领热水行业节能低碳的产业升级,并为可持续发展奠定基础。

A.O.史密斯全球副总裁丁威表示,此次增资 5 亿,将用于专门建设一个节能低碳热水器研发/生产基地,不仅说明了 A.O.史密斯对在中国前景的看好,更代表了 A.O.史密斯在未来热水器领域专业发展的方向和决心。

产能超 300 万台,是现在 2 倍

一直以来,A.O.史密斯在中国的发展脚步都十分稳健,其产业规模持续扩张的同时,也不断引领热水器行业低碳节能的产业革新。

目前,A.O.史密斯已经在中国建立了完善的研发、生产、销售及服务一体化的现代化管理体系,产品体系跨商用、家用两大领域,为中国消费者带来了国际品质的热水器产品和专业服务。

在 A.O.史密斯的全球研发中心,节能技术被不断完善,更有推陈出新的升级技术陆续诞生:金圭特护系统技术,防腐抗垢让热水器加热更长久高效;增加了热泵节能模块、可以节能省电一半;此外,太阳能+电热水器集成机,是在标准电热水器基础上集成太阳能集热器,可谓一台胜两台;能效突破 100%冷凝节能系统技术的燃气热水器等,节能效果达到前所未有的境界。

"全球研发中心,最强大的优势在于它靠近中国市场,中国及美国等的优秀的技术研发人员以研发生产出满足中国消费者创新、节能的热水器产品。"丁威介绍说,新的生产研发基地占地面积 25 万平方米,约为现有厂房面积的 2 倍,厂房将安装国际先进的环保节能产品生产线,计划年产热水器 300 万台,是现在的 2 倍。

看好中国市场

在A.O.史密斯现有的全球研发中心内,拥有各种产品研发人员近 100 人,累计研发投入超 4 亿元。而新研发生产基地建成后,预计研发人员将增加至 150 人。

作为热水器行业的领导品牌,A.O.史密斯未来也会将更多的目光投向中国市场。据丁威透露,未来5 年,A.O.史密斯在中国的销售收入要翻番。A.O.史密斯专注于可持续热水生活的研究,更清晰预见节能产品的未来将越走越宽。A.O.史密斯还将不断开发出适合不同消费需求的节能产品,把超前的节能概念一一变成现实,让中国消费者今天就能享受品质、技术堪称未来级的产品。

A.O.史密斯创新一代全系列节能产品



不断创新,见证奇迹

来自美国的A.O.史密斯公司,成立于1874年,至今已有137年的历史。

1998年,弗吉尼亚州的普利斯夫人在搬家时发现,她父亲在1946年购买并安装的一台A.O.史密斯Duracled型50加仑电热水器在搬家时还在使用。为此,普利斯夫人致信A.O.史密斯公司,为这长达半个世纪的使用奇迹而高兴。制造这个奇迹的关键,正是A.O.史密斯137年历史中不断坚持技术创新,打造高品质精品的理念。



省电一半*: 在初始水温 15±0.5℃,环境温度为干/湿球温度 20±1℃/15±1℃的条件下,热泵辅助超节能电热水器与普通电热水器 ELJH 耗电量比较。能效突破 100%*: 数据来源《燃气热水器/燃气采暖炉能源效率监测报告》检测单位: 国家燃气用具质量监督检测中心) 防止重金属污染*: A.O.史密斯反渗透净水机有效滤除重金属

施崇棠讲述华硕之变

■ 本报记者 张晓晖 重庆报道

科技

随着全球 IT 业巨头——华硕电脑股份有限公司（下称“华硕”）第二运营总部重庆落户，其重庆制造的计划也随之开启。

4 月 12 日下午，华硕与重庆政府正式签约，将在高新技术产业开发区布局华硕全球电脑生产基地暨中国第二营运总部，这也是华硕在全球战略布局中，一个至关重要的多功能型基地。根据计划，华硕电脑将于未来几年内在重庆地区累计投资 1.5 亿美元投建该运营中心。签约当天，重庆市委书记薄熙来、工信部副部长杨学山、海关总署副署长邹志武、华硕董事长施崇棠等人士参加了签约仪式。

至此，大中华区华硕电脑的市场营销策略、各配套厂家及关联企业结算业务等都将在重庆完成。华硕董事长施崇棠表示，华硕电脑中国第二营运总部将集代工管理、市场营销、结算和研发等功能于一体。而这与单纯的生产线转移并不一样。

签约仪式第二日，本报记者在申基索菲特酒店采访了华硕董事长施崇棠。谈及重庆、华硕、苹果公司、工业设计以及华硕最新推出的 Eee Pad Transformer（变形款平板电脑）等话题，这位一贯在媒体前保持低调的，年近 60 的华硕全球掌门人，手舞足蹈兴奋得像个孩子。


施崇棠 华硕董事长

华硕重庆制造计划

将在重庆累计投资 1.5 亿美元；2015 年，在重庆形成年产 3000 万台智能终端（包括但不限于笔记本电脑、平板电脑等）生产规模；建华硕中国第二营运总部大楼及配套设施，建成华硕全球电脑基地。

已布局重庆的 IT 及相关企业

惠普
2009 年 8 月 落户重庆西永微电园

宏碁
2010 年 12 月 落户重庆两江新区

华硕
2011 年 4 月 落户重庆高新区石桥铺

此外，富士康、广达、英业达、和硕、仁宝等代工商，及一大批零部件配套企业也落地重庆。

经济观察报：华硕把中国的第二营运基地设置在重庆原因是什么？重庆的交通运输、采购成本并非优势。

施崇棠：还是从大的方面说，成都和重庆都有天时这个条件，地利的话是重庆这边一直很积极的去解决渝新欧的欧亚大陆桥问题，这是个关键。以前沿海地区的优势是两头在外，那你（重庆）差了这么大的一个距离，整个运费的问题就需要去解决，那么它要变成整机加零部件，然后垂直整合一体化这样一个产业链，才能够真正解决跟沿海的这个（差距）问题。

在这部分重庆政府也下了很大的功夫，这很重要。渝新欧大陆桥对于整个供应链，从全球角度来讲，你知道信息产业是一个速度的战争，整个供应链里面有很多的学问，时间上差一个或两个礼拜，企业就有可能决出胜负，所以解决这个问题并不容易。现在能把这个欧亚大陆桥打通，这要通过很高的层次，比如国家层面之间来解决，我觉得是很了不起的成就，这也是真正解决我们这个产业链在世界战场，像到欧洲决胜的关键。

其实还有很多细节，我感觉最重要的就是人和了，人遇到问题可以解决，重庆思考问题的宏观考虑，也不怕遇到问题，甚至在针对问题方面有所创新，这个我很佩服。所以在这几次过程中，我们很快感受到了重庆的苦干、实干的作风，华硕本身就是强调务实特质，我们做事情希望看得更长远，我们两方的特质都很像，很彻底的解决问题的态度我们也很喜欢，所以主要这个原因选择这里。

经济观察报：重庆政府给予了什么样的政策优惠和银行贷款方面的支持?这个政策优惠，跟你们在江苏比是否力度更大?华硕是否会考虑将一些某些领域的研发中心搬到重庆来?

施崇棠：政策方面重庆是很支持的，但是具体细节是有保密协定的，不能透露。

我一直觉得中国人是很聪明的，在科技方面甚至有机会超越欧美，我一直有期望和使命感，华硕也一直在努力。在中国西部，据我了解，有很多属于军队方面培养的基础科技人才，科技没有白吃的午餐，还是要很扎实的从根做起，我也希望能结合西部的特质，包含西部的人文荟萃的特质，像川美等等拥有文化、艺术底蕴的学校。

华硕在工业设计上也下了很大功夫，在我们内部，工业设计部门是很自由的工作，跟其他部门不同，我们甚至鼓励他们上天下海，因为这个工作更需要右脑，更需要创新，在台湾技术人才都还不够，我们希望在西部不管是在技术，还是在艺术方面有更好的开发和突破。

经济观察报：美国当年很多群体的研发促使了硅谷的成功，但中国现在很多都是个体的研发，很难聚集群体的力量，你认为怎么才能推动中国团体研发?

施崇棠：从民族性来说，日本和韩国是崇尚群体，都是大企业。其实中国最有机会像美国那样，都有那种条件。台湾过去就很辛苦，提着两个手提箱就要到全世界做生意，比较容易产生小企业。

把这个比喻为一个坐标的话，Y 坐标为弹性，X 坐标为严谨、群性，偏严谨的就是日本。台湾是很弹性、很个性的代表，注重发展中心企业。美国硅谷就鼓励很弹性的，它也有中小企业，也很多大的企业，所以他们平衡得很好，希望中国也两种皆有，太个性有利于创新，但是就没那么团结，大小兼顾最好，计划经济和市场经济搭配就很完美，中国政府的指导也让很多不可能变成可能，建立了自己的标准，如果大的小的都配和还是有希望。

刚说了企业本身要有觉悟，还有就是国家怎么去鼓励。在某些地方去整合，纵向的，比如进入国际市场时在技术或资源方面有所欠缺，国家还是能够帮忙，不管是靠资金还是靠引进。在工信部副部长奚国华讨论的时候，说到这个问题，现在我们也有很多海归，中国的十二五规划，在人才方面也很积极，在世界级的人才这个问题上有所突破很关键。再就是企业本身要有决心，有突破。

经济观察报：华硕怎么理解工业设计这方面的问题? 会不会效仿苹果 iPad。华硕以前也有领导业界的上网本产品，你们现在有能力效仿苹果吗?

施崇棠：我们很尊敬苹果公司，我们也很喜欢这样的挑战。我们也很深入的去探索过苹果取得今天成就的原因。

整个华硕这几年几乎全力在推动所谓设计思维的观念，目前全世界只有苹果掌握到精髓很彻底贯彻的公司。我们的变形金刚 Eee Pad 的上网演示，安卓系统（Google Android 系统）。我们基本上不仅解决 Pad 的问题，做 EPC 已经脱离了个人电脑的观念，看到未来大趋势，它已经走到个人营运算的新观念，所以我们推出 EPC 是第一炮。

这个变化是下一个大趋势，所以这次我在拉斯维加斯发布了 4 个新产品，所以我们也希望做到苹果的创新和美感，但是还是有很多东西希望突破，像现在大家知道 Web 2.0 才是真正的趋势，不是 1.0，所以大家很轻易的说 iPad 就只做休闲的运算，上网、听音乐，看电子书，我认为这样是没有抓住时代脉搏。

你看现在的微博，也在鼓励所有网民的参与。也许过去台式机和笔电（笔记本电脑）更偏向专业级的，所谓的大众 PC 也已经进入到参与智慧的创造，我称之为业余，这个业余的也需要很好的输入，所以我们这个变形金刚就是这样的观念，我其实一加上这个底座至后可以变 16 个小时的电池续航，这上面还有电池而且还可以对它充电，它的相机像素达到 5M（500 万），可以比较下 iPad2 相机没有这么好，相机 SD 卡直接可以上，还有 USB 接口。所以这里面我们还有很多的创新，也是刚说的设计思考的观念，叫做公司集体创新。产品面世会让大家很惊喜。

而且价格加起来才是 iPad2 的价格。比较 iPad 一代和变形金刚，单核、双核、绘图能力方面都有很大的差别。

经济观察报：华硕有没有类似苹果公司 APP STORE 的东西?

施崇棠：这是一个好问题。在苹果、谷歌、微软这三个阵营，华硕当然希望是说比较不像苹果那么封闭的观念，所以我们偏向说共襄盛举，我还是相信三个臭皮匠顶一个诸葛亮。所以你看在手机领域也是这样，全世界安卓系统的手机已经超过 iPhone 的量了，我相信还会差更多。所以我们支持这个在安卓上的 MARKET（市场），我们跟 Google 也谈了好几次，他们很小心维持这个 MARKET 的一定数值跟水准，然后保证开花又不乱开，如果大家都不喜欢就会把它破坏掉，让它开放又能让不同的厂家做出自己的创新跟差异化出来。

另外，大家不要忘记微软。我相信，华硕自己偏向于不自己去做 STORE 的观念，是去促成，比如 Webshare（网络共享），考虑到将来，考虑到数字家庭。

经济观察报：如何看待安卓系统的开放和苹果系统的封闭?

施崇棠：我其实并没有刻意去批评，只是说有这几种不同的选择。而且也因为整个时代的趋势，从过去定于一尊，比如像微软、英特尔这样的巨头，定于一尊之后，经济规模，带动了整个电脑行业的硬体发展，最适合中小企业，把整个产业打通。所以大家才能在今天享受到个人电脑。

软体（软件）都便宜太多太多了，微软说，你们都要听我的，大家同穿一件大衣服，这样的话，很难照顾到消费者最棒的体验，这也是为什么今天苹果有机会从这个角度切入的缘故，我要达到这个样子的时候，我不一定要牺牲原来的优点，所以今天我这个开放的系统，也能达到原来的目的，但可能没有像以前那样定于一尊，会有几个阵营，当然这个阵营也要求有足够大。我如果能够想到一个很棒的软体的时候，一下子很多人都可以用，因此重金之下必然有状元。

经济观察报：你亲自出演了一部 Pad 的宣传短片，这个创意出自哪里?

施崇棠： 公司内部一直在鼓励自己的设计思考的观念。苹果也做得很彻底，这个是在鼓励群体创新的观念，它的目标是让公司用左脑的工程师，也开始要学习设计理念和敏感度，和对 IT 的观察，有点像人类学家。大家都知道美国已经在管理界和设计界同时谈这个东西，左右脑一起训练，我们在公司的电梯处，都有放影片，类似美国总统奥巴马的大家都需要来改变，应该会慢慢的有更多的成果出来。

还有我们最近也有了一些比较有趣的创意在广告上面，收集更多的点子。创作要先找到题目，创意常常都不是工程师找出来的，我们甚至鼓励最前线的员工，只要对产品有一点点的不适应，或者一点点的创意，转 180 度，就会变成一个很好的点子，全球从理论基础而来的创意只有 1%，99%的来自生活和实用。

在网络上大家喜欢比较特殊的东西，我们后来就去做这样的东西。比如我们现在的 Pad 变形金刚，美国有个很流行的剧，生活大爆炸，我儿子一直问我，变形金刚的 Pad 到底什么时候出来，他在抢生日礼物，一拉就拉开了，于是我们就想到了变形。

他们想到更好的 IDEA（点子），用生活大爆炸类似的演员，去演这样的东西，这个点子，当初一开始的时候，大家都有一起提出来。那个创意，是从市场部出来的，我就被他们要求要去担任短片中的主角。

经济观察报：重庆基地，在华硕全球营运过程中，扮演一个什么样的角色，是否只是一个结算中心。会占据多大的份额?

施崇棠：重庆基地会帮助华硕掌控整个全球的供应链。我刚刚特别提到，华硕的巨狮策略二，我们试图让笔记本在三年内冲到全球前三名；整个主板，我们希望在五年之内占据全球市场的 50%。

我们去年得到 3998 个权威媒体颁布的奖项，真正的独立奖项。在美国，媒体真的是去测试三万台笔记本，三年以后的维修率，我们是最低，像这种评测奖项，我们才算进来，昨天（12 日）我们也讲到我们 2005 年得到的德国 IF 的工业设计金奖，我们也是第一个华人得到的金奖，前一年还是苹果。但最近我们没有拿到。

我们的产品，有 30 多年经验的总设计师来设计，真正最重要的还是我们华硕自己的团队，真正把艺术和技术的结合融接起来。在华硕团队，知名设计师有 30%的贡献，70%还是靠我们自己。

重庆基地在华硕的全球格局里，我们还要有新的占有率，不仅仅满足于目前的市场占有率。这是一条沿途都是充满荆棘的道路，顺利的路大家都会走，但是你怎么跟人家竞争？现在这个商机和时机很重要，华硕比较坚持的理念是，要用古老的智慧，去跟人家竞争，不管什么行业，最后快乐的客户是最重要，我们坚持比较难走的路。新占率和市占率都比较重要。有人说现在价格已经比品质重要，我们坚持还是要给予高品质，即使现在网路这么发达，要骗消费者也不太容易，真正决定过两天要买哪个品牌，上一次、下一次和将来要买什么品牌，这就需要看品牌的表现力度。

什么叫做信赖度，有时候消费者也不管你的软体硬体，他有时候会奇怪，为什么一个礼拜要重新开机一次？为什么有时候死机了，不行了？我们管这个叫做基本功，这个基本功，跟这次为什么要买你，下一次为什么要买你，有很重要的关系。

我们不要管品牌的理论，我们要返璞归真，华硕一直在做品牌。大家一起怎么样能够在整个价值流中，把华硕烙印到消费者的心里面去，我们的外形设计得是很好，但是如果不好用的话，也很难得到他们的心，说明品牌没有印进心里去。

所以我想这个是一条比较难的路，但是我们必须要一直这样坚持下去。为了要到第三名，我们除了新占率，还要在价格、速度方面考验你的供应链。当笔记本电脑卖到 1999 元的时候，整个供应链，我们应该如何配合？我们重庆作为第二运营总部，就必须考虑到如何让供应链做到极致，又要成本又要速度，从原来的海运到现在的周期，四个礼拜到两个礼拜，有时候库存的降价速度，影响非常大，时间的长短，就影响到库存的掌握，而且越长就越抓不准市场的时机。很多这些东西，在考验你的供应链如何做到极致，这是运营总部要做的一个很重要的事情。

还有代工的管理。抓不准也包含很多其他的因素，消费者喜欢这种规格的，也许你抓错了其他的型号，这个我想是营运总部扮演的一个很重要的角色。第二个是市场营销的管理。重庆作为西部的一个基地，会全力的开发，我是第一次来到重庆，但很快的就感受到这里的朝气，和苦干实干的精神。第三我们考虑到重庆作为结算中心的部门，还有整个研发的部分，大概这四个部分的功能。

经济观察报：你个人会考虑到退休吗?

施崇棠：（大笑），我其实不担心，因为有太多的事情可做了，我只希望能够帮助华硕带入到下一个里程碑。



时尚、科技和价格

PE 家笔记
刘二海
联想投资
董事总经理



当前,调整经济结构、改变经济增长模式,是一个被广泛讨论的话题。尤其是出口型企业,如何转向内需市场?企业家通过自己的实践给出了答案,关键还是要靠创新。如果说中国制造已为世界所认可,中国创新则远没有被认识,而中国的创新正在发生。

中国机会

中国的传统产业确实还有很大的发展空间。看看牛奶中的三聚氰胺,肉产品的瘦肉精,就会明白我们的传统产业有多不发达。在传统产业还没有充分发展的情况下,高科技又来了,这就形成了中国的"千层饼"式的多层结构。而国外发达国家,高科技和传统行业是顺序发展的,形成了我所谓"比萨"的两层结构。这也就意味着中国的机会与国外发达国家不同。我将其分为四类:

第一种类型,以我们投资的人人网和天涯社区为例,这类科技型公司和硅谷没什么区别,是纯高科技企业。在互联网、移动、芯片等领域可以看到非常多的案例,这是人们所谓狭义的高科技。

第二类是易车、智联招聘这类,它本质上是高科技对传统行业的渗透,具有高科技行业的特点。很多电子商务平台类企业也属于这一类。原来在互联网泡沫的阶段曾经广泛提及的鼠标+水泥,往往指这类企业。

第三类是传统的行业吸纳高科技。拿外贸企业来说,原来做外单,习惯于签合同,工厂生产把货发出去就行了。但是在国内,你要做自己的品牌,建自己的销售通路,挑战很大。比如说渠道,进入商超渠道前的一双鞋子成本价 100 块,最后会卖到 700 到 1200。电子商务提供了一个很好的手段。拿麦包包来说,这是个快时尚的箱包公司,自己设计箱包、自己拥有箱包品牌,但完全通过线上销售,公司发展速度非常快。另一个例子,也是外贸企业的转型。斯波帝卡是我们投资的一家线上休闲男装品牌,它以前给海外做加工,后来想做自己的品牌,但线下竞争太激烈,它就通过网络渠道,打造了"斯波帝卡"这个品牌,迅速成为网络休闲男装的一线品牌,淘品牌的第一名。这些故事告诉我们,企业借助电子商务这个创新的手段,可以发现新市场,实施超越。这种通过线上做服装品牌的案例在国外是没有的,这确实是中国特色的机会。中国的电子商务去年做了将近 5000 亿,2011、2012 年估计可能接近一万亿,这里应该会有大机会。

> 年轻人非常喜欢时尚,可奢华的产品负担不起。当时尚与付得起的价格相遇,年轻人的市场就被打开了

第四种类型指比较传统的行业。大家已经看到非常多的例子了,包括:牛奶、牧场、女鞋、运动鞋等等都有很大的机会。这些企业是通常所说的中国制造。

时尚、科技和价格

中国的创新不只是与科技相关,下面几个例子就是时尚元素影响产品定位的例子。

时尚原本是和奢华密切联系的。但今天,当时尚与科技、平价相结合造就了一批成功的品牌。

时尚+高科技造就了苹果。苹果的产品几乎是人人喜爱,里面非常重要的因素,是高技术的集成,形成了非常好的人机交互,同时,包含了非常丰富的时尚元素。

ZARA 和 UNIQLO 是两个快时尚产品和渠道品牌。年轻人非常喜欢时尚,可奢华的产品负担不起,但当时尚与付得起的价格相遇,年轻人的市场就被打开了。

同样的道理,经济型酒店很多,价位也还可以承受,但我们觉得市场元素可以改变这个市场。我们投资的布丁酒店,虽然价格只有 100 到 150 块,房间也不大,但它的布置、色调很有味道、很有感觉。酒店谈不上高科技的创新,但时尚元素的导入,对消费者有很大吸引力,扩张速度非常快,特别受欢迎。

前面所提到的中国机会,特别是第三种机会,我认为在中国存在大量创业和投资机会,这也是中国特有的机会,也是中国特色的创新。本文所谈时尚元素的导入是另一种非常重要的产品创新之路。当然,新的商业业态,如:连锁经营,也是一种创新。

说到底,创新无处不在!

但,创新是充满风险的。中国的创新要靠新一代中国企业家用自己的实践来探索。有人失败了,有人成功了,这本身就是个试错、筛选过程。

中国真正成功转型,关键看中国的创新是否有很好的环境,中国的企业家精神是否真的得到了张扬。这是中国长期、可持续发展的根本所在!

背向旅游业传统领域 途牛"向右"只卖线路

■ 本报记者 严凯 北京报道

电子商务

旅游网站新军途牛旅游网(下称"途牛网")日前完成第三轮融资,获得融资额 5000 万美元,这也是该领域内截至目前单轮最大的一笔融资。

4 月 12 日,途牛网宣布公司成功完成了 C 轮融资,获得了包括红杉资本在内的四家投资机构约 5000 万美元联合投资。途牛网 COO 严海锋表示,此次募集资金将主要用于公司扩张上。"我们希望用这笔钱开更多的分公司。目前已经有了 16 家,我们的目标是到今年年底能够开到 30 家。"严海锋说。

与旅游网站内的领头羊携程、艺龙定位于酒店、机票的预订服务不同,途牛网定位于专做旅游线路预订。如今,这家创立初始并不被人看好的旅游网新军,每年增速都超过 300%。

最大融资

途牛网成立于 2006 年,由该公司的 CEO 于敦德和 COO 严海锋这两位 80 后创办。起初,业内对这家与携程、艺龙定位于酒店、机票预订服务不同的旅游网新军并不看好。

于敦德和严海锋也没有想到,五年后的今天,他们能够从四家顶级风投手中募集到领域内单轮最大的一笔融资。

此次联合投资的四家投资者分别是红杉资本、日本乐天、DCM 和高原资本。

红杉资本是全球最大的 VC,苹果电脑、思科、甲骨文、雅虎和 Google 都曾获得了红杉资本的风险投资。红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏曾表示,作为职业投资人,相比 IPO 数量,自己更在意的是被投企业是否成为优秀的行业龙头。严海锋表示,此次投资中,红杉资本为领投人,占据了投资额中的大部分。

另外三名投资人中,日本乐天是日本最大的电子商务集团。并曾在 2004 年以超 1 亿美元的资本入股过旅游网站携程网;DCM,1999 年进入中国后,先后投资了 51Job、千橡互动、当当网、文思软件等;高原资本,目前在中国成功投资过的创业公司中有奇虎 360 等。

在此次获得上述四家机构联合投资前,途牛网已有过两轮融资经历。2009 年 3 月,途牛网获得了戈壁合伙人有限公司 300 万美元的首轮风险资金;随后,2010 年又获得 DCM 领投的近 1000 万美元的投资。

"在经过前两轮融资后,一些风投机构已经对途牛网有了一定的认识。"严海锋说,"因而在进行第三轮融资的时候就相对容易些了,目前,这笔钱已经到账。"

"向右走"

事实上,途牛网吸引红杉资本等投资者的是,国内旅游的市场前景以及途牛网的差异化商业模式。有数据显示,国内的旅游市场已拥有约 1 万亿元的总规模。波士顿咨询公司分析报告则指出,到 2013 年,中国有望赶超日本成为全球第二大旅游市场。其中占中国旅游业务和支出绝大部分的国内游预计每年增长 16%。到 2020 年市场价值将增至 3.9 万亿元人民币。

4 月 17 日,途牛网将在大连新开一家分公司。途牛网的计划是,到今年年底,将分公司开到 30 家,其中到 6 月份开到 20 家以上。目前,途牛网已经覆盖了 16 个出发地。

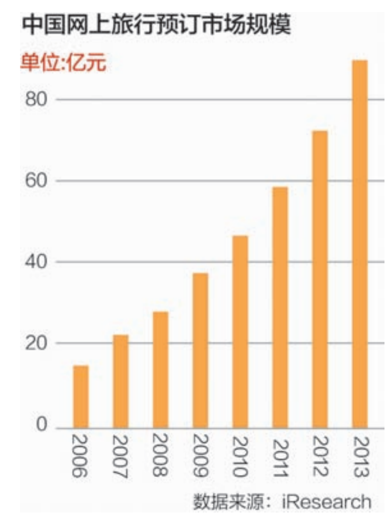
在旅游市场,携程、艺龙等已在渠道、产品资源等方面的优势,为后来者树立了强大的竞争壁垒,想要通过复制它们的模式获得成功的可能性非常小。

从创立初始,跟携程、艺龙等卖酒店、机票产品不同的是,途牛网的定位"只卖旅游线路";并以"网站 + 呼叫中心 + 旅游线路"的商业模式展开业务。

由于酒店、机票业务利润很高,让多数企业忽视了旅游线路的预订这一细分领域。不过,只做旅游路线要求企业利用互联网优势整合产业链,通过呼叫中心与业务运营系统服务客户。

严海锋称,途牛网的商业模式决定了它对互联网和呼叫中心的要求很高。目前,途牛网拥有 1000 名左右员工,其中一半员工在呼叫中心。

"显然我们是没有办法和携程、艺龙在传统业务领域内竞争,只能走差异化的道路。"严海锋说,"如果说携程、艺龙是向左走的话,那我们就是向右走。"



如今,"向右走"的商业模式正受到更多的新建公司的青睐,像"驴妈妈旅游网"这样新起的旅游网站也开始进入到出售旅游路线预订服务领域中。

还值得注意的是,"驴妈妈旅游网"获得第一批天使投资金背后的投资人中,还包括携程旅行网的创始人兼 CEO 范敏。

2010 年,途牛网的销售额已经达到了 4 亿元左右。该公司预计,2011 年销售收入将超过 10 亿元。

金弘毅详解瑞银国际板策略

3 月,不管是证监会还是央行均在各种场合提及国际板的建设和筹备,这也成为今年证监会的工作重点之一。作为国际投行,瑞银在国际板客户需求与项目储备上有着一定的基础,瑞银亚洲投资银行部主管金弘毅表示,国际板的推进最有可能再明年推出,并且以人民币计价会更受国际公司欢迎。

国际板应以人民币计价

目前,各家国际投行都在准备国际板项目,针对国际板推出时间的问题,金弘毅认为国际板是迟早要推出。从时间判断来说,今年的可能性还不是很大,有可能是明年。但条例有可能今年应该会出来。明年第一批公开招股的可能性最大,最快今年年底。但即便有今年有公开招股的情况也只会是个别项目。

金弘毅表示在国际板方面,瑞银有瑞银的优势。有大公司来拜访过瑞银,瑞银也有一些前期的工作在准备。瑞银的优势在于有国际平台,很多大客户都是跟瑞银有一般性业务。所以,国际板将来会是瑞银工作的一部分,但这不在瑞银今年的重点工作之列。从瑞银去年开始的项目储备来看,不同客户有着不同层次的需求,有客户目标是要做第一批挂牌的,前期工作基本上就做好了;有客户则是表达了对国际板的兴趣,等相关条例出来再进行项目推进;大多数企业还是拜访过一两次,但只是表达了意向。所以,现在已经在做的国际板项目,当然是名声比较响的、可能性比较大的,将更多的精力放在第一批的项目中。

在国际板客户类型方面,金弘毅表示这是一个组合。超级大型跨国公司是一种,基于第一批发行的品牌效应,这也符合监管者的胃口。第二种类型是红筹回归。第三种是一些亚洲公司,跟中国企业有点像,可能名气不一定很响,但确实需要资金、通过发新股来发展。另外是不一定符合现有要求,但将来第三批第四批会有兴趣且符合的。在瑞银储备的项目中,各种类型的都有一些。

希望登陆国际板的企业,大多是优质、知名公司,现金很充足或者说这些企业有很多的资金来源。这些企业发新股,可能是逼不得已来摊薄股本,跟国内企业上市发新股是很不一样的概念。有些情况下是发"老股",比如说老股东要卖,这就涉及到存量发行。或者发的量比较小,这里面就牵扯到很多国际国外情况要结合的因素。未来登陆国际板的,绝大部分都是很大的公司,即使第一次发 3%、5%的股本比例都是很大的一个盘子。但如果这些公司吐过没有很强大的资金用途,完全就是为了在国内做品牌效应,最终也就是募集 5 亿美金到 10 亿美金这样的一个规模。

关于国际板的计价方式,金弘毅认为,到现在为止,主流的思想还是以人民币计价。也是这个原因,能吸引境外投资者、境外发行人。对潜在的发行人也是一个吸引力,这些潜在的发行人过去是一个投资群体,虽然有一些去境外的融资途径,但整体而言还是很少的。这也是中国资本金输出的一种办法,人民币国际化不错的体现方式,不是让中投或者中国人寿出去买国际股票,而是让国际公司来到家里来,让中国的老百姓可以去买它的股票。以人民币计价会是更受国际公司欢迎的重要原因。

瑞银的业务策略

目前瑞银在国际上的投行项目、A 股再融资等排名都在行业前列,但在中小板、创业板 IPO 的项目很少,未来瑞银将进行策略的调整。金弘毅表示,虽然中小项目收益难与大项目媲美,但瑞银也确实在改变策略,在开发一些优质的中小项目,肯定会逐步加强这方面的能力。

瑞银在中国的投行人员数量还是在很小的水平上逐步发展,今年瑞银可能人数上会净增长 20%。同时,公司经纪部门的研究和销售团队也在扩展,并加强对中小企业的研究。 而且质量控制非常重要。金弘毅表示,瑞银比较重视质量,中小企业的风险还是比较大,如果上市一下子被证监会否了,或者上了之后出了一个什么问题,这对瑞银的信誉就会有很大的影响。

在管理上,金弘毅表示,希望人员稳步上升,并精挑细选新进人员,这更好的符合瑞银文化,可以在瑞银的良好框架下操作。中小板、创业板项目虽然说是快,但还是需要起码一年半的培养期,所以即使从今年开始或者去年开始的一些项目,可能最快也是今年年底或明年年初才能出来。另一方面,会继续关注增发项目,发债券发行和并购等。过去数周内,瑞银完成了奇虎 360 科技美国上市,远东宏信香港上市,新兴铸管 40 亿元公司债券发行 ,东亚银行(中国)20 亿元高级债券发行,中石化 230 亿元 A 股可转债发行。

A 股一直存在新股无风险收益的局面,但今年 1 月份 A 股出现不少上市企业破发的情况,对这种情况金弘毅表示,A 股是逐步应该跟国际接轨的,当然跟中国还是有很多不一样的地方。给客户带来价值的,真正把一个事情做成,这在中国做投资银行还是非常重要的一环。过去十年 IPO 都不愁卖,就是有项目就卖出去,定价也很高。现在越来越市场化,定价放开,跌破发行价的现在也有了,迟早也会出现有一些企业发股票卖不出去的情况。只是国内可能起步相对比较短,都觉得蛮新鲜,其实大家也不用太紧张。破发是市场发展的必然现象,这在国外是很普遍的。当然我们都不希望见到不规范的事情等等。可是如果市场供求不平衡,再大、再规范的公司在国外也有发不出去,或者是说到时候要临时改变价格,降低区间等等,都很普遍。这里面也牵涉到监管者要如何维护投资者的利益,不可能说每个案子都赚钱。

从"搜索时代"到"开放时代" 百度联盟合作共赢模式升级

4 月 12 日,以 APP 平台的全面开放为标志,"引领互联网进入全面开放的新时代"也成为了第六届百度联盟峰会的主基调。这不仅意味着百度再度迎来了一个革命性的契机,即开始用一种崭新的视野谋划和构建中国互联网产业的未来,同时也宣告百度联盟这个迄今已经积累 50 万家合作伙伴的平台,将以一种开放式的全方位合作共赢体系面目出现,不断推动着产业升级以及整个互联网的进步。

百度联盟"三大跨越"

从某种层面上而言,这一发展堪称水到渠成。

随着中国的互联网业兴起初期,网站和软件主要都是给用户免费试用,没有自身的商业模式。百度联盟就是在这个情况下应运而生。百度联盟将百度搜索框放到伙伴首页上,并将通过在伙伴载体搜索得到的推广收益以一定比例回报给合作伙伴。这也最终成就了百度联盟的第一个重要的发展阶段——"搜索时代"。

在这种双赢的商业模式下,很多联盟网站内容和质量也得到很大的提升。然而据当时 DCCI 发布的报告,它们的生存境况却并不乐观,500 元以下及无收入的比例超过 50%。因此,百度联盟不断将工作重心放在致力于为合作伙伴带来更多收益,并在搜索业务的基础上推出了覆盖面更广的网盟推广业务。实现"搜索 + 网盟"的最佳组合,以此为标志,百度联盟也带领合作伙伴进入一个兼顾成长与收益的"全网时代"。

2011 年是百度联盟成立的第九个年头,始终将"让伙伴更强"视为己任的百度联盟又再度起锚,引领整个互联网产业迈入更加广阔的"开放时代"。在这种全新的业态下,互联网产业链中的个体更加长尾化,合作更加扁平化,模式更加多样化。在不断提升用户的搜索体验同时,使优质内容的开发者也可以获得丰厚的回报,在开放的理念下实现整个互联网产业的进步和共同繁荣。

在百度高级副总裁沈皓瑜看来,无论在搜索阶段,全网时代,还是在今天的全面开放时代,百度秉承着共赢理念为合作伙伴在品牌、流量、收益、成长方面带来有效提升,进而助力产业发展。"'开放时代'不光是'搜索时代'和'全网时代'的延续,更是以搜索为基础的一次革命性的创新,在此过程中,与伙伴合作共赢却是百度联盟自创建以来就从未改变过的方向。"沈皓瑜强调。

从增收到合作共赢

在联盟不断蜕变的三个阶段中,百度价值体现、支持力度及举措方面都逐步增强,伙伴数量逐年递增,现已为累计 50 万联盟合作伙伴带来了品牌、流量、收益方面的有效提升,每年的联盟分成收益高达数亿元。

回顾百度联盟的三大阶段,在推动合作伙伴流量最大化转为收益的同时,百度先后面向合作伙伴开放了百度统计、百度广告管家等一系列增值服务产品,帮助合作伙伴和更多站长们优化用户体验、提高流量向收益的转化率。此外还推出了先锋论坛、创业者俱乐部等一系列旨在帮助伙伴们提升自身管理水平、专业素质的项目,致力于为合作伙伴在收益、成长、品牌、融资等方面多维度的指引。

百度高级副总裁沈皓瑜表示,进入"开放时代"的百度联盟,将为合作的开发者及运营商伙伴提供门槛最低、合作范围与种类最广、收益最为有效的开放共赢合作模式。百度所拥有的每日数十亿次的搜索请求流量将完全开放给合作方,为合作网站建立规模用户体验环境,甚至在品质把控、关键词与用户需求匹配、以及服务器、技术支持方面也会给予全方位的帮助。这意味着百度开放平台将给予开发者稳定的收益、最低的资源投入及品牌展现。

推进互联网共同繁荣

沈皓瑜认为:百度联盟进入"开放时代"顺应了时代潮流,是一种必然。

互联网信息、应用的日益丰富也同时为网民带来了新的烦恼和障碍。整合信息、优质应用,成为当下全球互联网发展的潮流。开放平台的呱呱落地恰恰能突破这一瓶颈。而这也与百度多年来持续推进开放理念的初衷不谋而合。

百度 APP 应用开放平台去年 9 月试水后,就获得了网民及开发伙伴的认可和好评论。到目前为止,已接洽合作伙伴 2.3 万家,收到提交应用约 2 万个,其中已审核上线应用近万个;总上线应用每日总体验人次达 4200 多万,应用总体验已突破 25 亿人次,囊括了游戏、工具、娱乐、视听、知识、书籍等众多的层面。

业内人士分析,百度开放平台所取得如此骄人的成绩,得益于以搜索为核心延伸应用的创新理念。"框计算"技术将网民需求与应用、内容准确匹配在一起,给网民带来全面、便捷的使用体验的同时,也为开发者、运营商开创了一个低门槛、广覆盖、综合收益最有效的开放共赢合作模式。顺应互联网发展潮流以及搜索技术本身让百度占据了"天时、地利"的优势。

"百度会一直坚持开放理念,为用户提供更便捷、高效、精准的搜索应用体验,为合作的开发者及运营商提供稳定的收益、过硬的支撑平台及最大的成长空间。"百度联盟总经理褚达晨表示。开放平台背后是一个涉及到诸多产业链成员的生态系,只有形成一个健康、积极、透明的激励环境,实现合作链的共赢,才能获得成功。

专家指出,百度的全面开放具有分水岭意义,中国互联网生态圈正迎来全新的"大搜索,大开放"时代。

三国杀

——中国车企阶层解析

■ 张耀东 / 文

早在 2008 年下半年,中国车市因金融危机而遇困时,本报就曾预言这将是在华车企们强弱分化、格局生变的开始。

此后,短暂遇挫的中国汽车迎来了 2009、2010 年的井喷,市场将机遇留给那些战略积极、产能充足、策略清晰的企业。到了去年底,车企间已经明显分化出几个层级,此后三五年间的强弱之分,已然确定。

有趣的是,在这些因整体实力强弱不同而形成的层级中,每层都是由 3 个核心车企组成的。例如,本土汽车集团第一阵营中的“三大”上汽、一汽、东风,它们在全价值链、全方位地进行着竞争;而奇瑞、吉利、比亚迪等三个自主品牌的新势力,虽有着不同的发展战略,但在现实中,它们相互侵蚀着对方的市场。再比如,通用、大众、丰田三大跨国车企,虽在中国处于不同的发展阶段,但可以预计的是,在三五年后,一场捍卫与冲击在华跨国车企领导者地位的争夺,将在这三大车企之间展开;而高档车德系三剑客奔驰、宝马、奥迪,则在相互竞争中,将其他竞争者挡在第一阵营之外。在合资车企中,一汽－大众、上海大众、上海通用三家将是“轿车百万辆俱乐部”的最先成员;而紧随其后的东风日产、北京现代、一汽丰田,也将会发起挑战,特别是已经喊出要做“领导者”的东风日产,来势汹汹。

这就如同一盘充满着制衡、无间与策略选择的三国杀局,车企们在各自所在的级层中绞杀,既要伺机进入更高的一层,又要严防着被下一层级企业取代。

三角形,是最稳定的结构,因为三个方向可以相互牵制与呼应。所幸的是,中国车企能以这种形态呈现,可以在竞争中达到平衡。

或许,一些车企不同意这种分层形式,因为,在他们的公关术语中,竞争对手永远都是处于第一阵营的车企们。但在现实中,承认自己的真实实力与底蕴,未必是件坏事。

4 月 19 日召开的上海国际车展就如同一面镜子,车企们虽各个光鲜,纷纷亮出今后两年的“秘密”武器,但强弱高下、境界深浅,了然于心。共同的问题是,本土车企仍需摆脱跟在跨国车企身后的路径依赖,尽快找到跨越式发展的手段;而跨国公司则还需要将心真正地留在中国。







中国第一汽车集团公司 地址:中国吉林省长春市东风大街2259号 电话:0431-85901140 网址:www.faw.com.cn

一汽集团:品牌“上位”

全

本报记者 杨小林 北京报道

雄鹰振翅高飞,用犀利的眼神俯瞰大地,而在地面上,疾驰着的解放卡车、客车、轿车和轻型车随着镜头切换不断变化,这些汽车毫无例外地都悬挂着一汽集团的崭新的“鹰标”LOGO。当雄鹰落地时,它随即化作车前那个醒目的LOGO,仍保持着振翅高飞状。

近日,在央视黄金时段播放的一则一汽集团品牌广告,“曝光”了一汽整合旗下自主资源的决心。在即将开幕的上海车展上,一汽集团将首次以“换标”之后的全系列产品阵容登台亮相。大力整合品牌资源,提升自主影响力,是集团董事长兼党委书记徐建一最想做的事。

整合品牌资源

据徐建一介绍,从2011年开始(十二五开局之年),一汽集团旗下除红旗以外的产品都将全部悬挂崭新的“鹰标”,这是集团统一品牌资源做强做大自主事业的必然选择。不过,为了区别乘用车和商用车的不同类别,前者将悬挂不镂空设计的“鹰标”,以凸显轿车产品的尊贵感;而后者将悬挂镂空的“鹰标”,以强调商用车的力量感。

车展亮点

红旗概念车C131

记者日前也从一汽奔腾北京地区经销商层面获悉,奔腾B50将成为奔腾旗下率先换标的产品,换标的B50有望5月份在全国上市。据悉,为了迎合标识的改变,新车在进气格栅处也有改进,双叉造型的前格栅辐条在途经中标时融为一体,而整体格栅也抽象地塑造了一汽“鹰标”的造型。

毫无疑问,即将开幕的上海车展理所当然的成为一汽集团旗下产品统一更换新品牌标识后的“首秀”。据悉,随着奔腾B50率先换标,一汽集团旗下夏利、威志、森雅都将在年内统一改换重新设计的“鹰标”。

另据记者了解,除了集团旗下的现有量产车型以外,一汽集团还将首次在上海车展上揭幕一款由集团倾力打造的全新红旗C131概念车。该车的量产车型将在2013年之前推向市场。与此同时,集团还将在上海车展媒体日上正式发布中国一汽“低碳节能技术战略”。

红旗作为“中国一汽”下另一个伞品牌,该品牌定位于高端乘用车和多功能车,主要包括基于L豪华车、H高档车两大平台的系列产品。其中红旗检阅车属于L平台,而H平台则是针对高档豪华轿车而专门打造的全新平台,有望亮相上海车展的C131概念车,则属于该平台的自主研发车型。

输规模不输实力

在徐建一的规划中,一汽集团自主品牌事业正迎来质的飞跃。而在此之前,一汽集团也因为合资业务过于壮大,自主品牌板块羸弱不堪的现状,而被众多关心一汽的人戏谑为“第一气人”的代名词。而随着三年前徐建一的到任,一汽集团自主事业的确呈现出“三年两改观”的喜人开局。

来自国资委官方上公布的数据显示,2010年,我国汽车产销双双蝉联全球第一,中国一汽经营业绩也再度被刷新。2010年一汽销售各类汽车255.8万辆,同比增长31.6%。其中,自主产品销量达到103万辆,同比增长37.7%,高于行业增幅5.4个百分点。

尽管距离一汽此前“十一五”规划中自主品牌销量占集团总销量50%的目标仍有差距,但一汽在提升自主软实力上的收获有目共睹。仅在过去一年时间里,一汽集团就相继通过大手笔投入,启动了动力总成基地和集团技术中心下属的乘用车研究所,为实现从车型设计开发到总成匹配的全方位自主目标“打牢地基”。

> 作为“共和国长子”的一汽集团产品齐全,基本完成了全国布局,并且拥有一汽奥迪这样能生金蛋的明星企业,下一步的任务是真正将自主品牌轿车做强,并且通过整体上市完善现代企业制度。目前来看,难度不小

按照一汽集团高层最新提出的自主战略规划,到2012年,一汽旗下所有自主品牌的整车,要全面装配自主发动机;到2015年,诸如双涡轮增压和缸内燃油直喷等与国际接轨的先进技术,都要应用在一汽自主品牌的新产品上。

“若论产销规模,一汽的确不是国内第一;但是若论盈利能力和综合实力,一汽仍然是当之无愧的‘老大’。”一汽集团内部人士告诉记者,一汽未来自主战略是通过合资收益“反哺”自主板块,最终目标是要丢掉合资伙伴提供的“拐杖”,实现真正意义上的“独立自主”。

2009年,一汽集团以178亿元的利润登顶国内车企“财富冠军”;而在2010年,一汽同样以出色的盈利报表保住了这个“冠军”位置。“一汽–大众贡献的利润就超过100个亿,一汽解放和一汽轿车贡献的利润都在20亿元以上,这还不包括一汽富维、一汽丰田、一汽夏利和一汽轻型车等板块的盈利。”

据一汽集团内部人士估算,在销量同比增长超过35%的基础上,一汽2010年盈利突破200个亿“问题不大”。而集团掌舵人徐建一更是提出,“十二五”期末一汽集团将达成产销500万辆,销售额过6000亿元,力争实现占据国内汽车市场20%份额。

东风集团:强化自主

稳

本报记者 耿慧丽 北京报道

此次上海车展,作为国内三大汽车集团之一的东风集团携旗下6大品牌亮相,共展示8款新车。从合资品牌东风标致、东风雪铁龙、东风裕隆到自主品牌风神,均有新车推出。

不过遗憾的是,吸引人眼球的重磅新车并不多,除了东风日产的自主品牌启辰概念车、东风标致508是首次露面的战略车型,其他大多是改款车型或换代车型。

尤其是自主品牌东风风神,除了纯电动概念车,主要撑台面的是去年已在北京车展上亮过相的新车H30 CROSS。这款车是原有H30的“变形”,并不能算是严格意义上的新车。

在上海车展这样国内外企业都攒着劲展示新车、新技术的大舞台上,缺乏新车支撑的东风集团看上去有些“沉默”,这和其前不久刚刚公布的业绩红火的年报报表形成鲜明对比。

> 东风的效益很好,东风日产、东风本田、神龙也都表现出很强的发展态势。但在战略上,东风略显保守,特别是在自主品牌轿车上,东风若再不加大投入,奋起直追,很有可能会错过最好的市场机会

自主短板

国际地位逐年提升的上海、北京车展已经成为国内外车企比拼实力、展示技术的大舞台,大众、通用开始把全球首发车型拿过来,国内企业也都铆足劲展示新车与新技术。

此次上海车展上,东风集团旗下合资品牌展台上的新车主要有东风日产的自主品牌启辰概念车、东风标致508与东风裕隆纳智捷的三款新车,其他大多是改款或换代车型。不过东风旗下合资企业东风日产通过前几年快速引进产品已经基本完成产品布局,东风本田受制于合资外方本田车型少,缺乏新车亦在情理之中。

但自主品牌风神的阵容则不能不用“势单力孤”来形容。除了一款纯电动概念车外,东风风神还将展示“四车三机”:H30 CROSS、风神S30 2011款、风神H30 2011款、风神S30 ISG混合动力轿车和风神A16发动机、A16 ISG发动机、A14T发动机,其中惟一一款新车H30 CROSS在去年北京车展期间已经完成首次亮相,严格意义上并不算是全新车型。发动机技术虽是新展示,不过在国内自主品牌都已展示过发动机与变速箱技术的情况下,吸引力已然略逊一筹。

传言中继S30与H30之后的一款经济型小车与更高级别的D级轿车,目前也没有揭开面纱的迹象。

相较之下,其他国内车企的展台要“热闹”得多。上汽集团则将展示MG5、荣威首款SUV W5。一汽集团除了自主品牌奔腾将展示B90,红旗发布一款全新概念车,并发布“低碳节能技术战略”。两大集团旗下的合资企业也有不少新车亮相。奇瑞、吉利、长城等自主品牌车企,也都展示至少2–3款新车。

与其他大集团在自主开发、自主品牌上屡屡大手笔投资相比,东风集团在自主品牌的投入力度并不大。在其他自主品牌一年一款新车的情况下,东风风神两年多来推出的几款新车,虽然名称不同,S30、H30、H30 CROSS,但实质上不过是一款车的三厢版、两厢版与跨界版。在品牌塑造上,东风也没有其他大集团打造自主品牌时“挥金如土”的气势。

从数量上看,东风集团旗下的自主品牌数量是国内车企中最多的。除了直接隶属于集团管理的嫡系自主品牌东风风神,东风日产已经发布合资企业自主品牌启辰,东风本田的自主品牌也在酝酿中,台资背景的东风裕隆一开始就将自己定位为“自主品牌”,此外还有东风日产、东风风行等中小企业也都在积极发展自主品牌。

但东风旗下嫡系自主品牌东风风神出师不力,合资企业自主尚未真正上路,数量的优势并未显现。而且眼下东风旗下各个背景的自主品牌自成系统、各自为政,缺乏系统规划,尚未打通资源协作共享,这是今后多头并进的东风自主品牌要面对的一个问题。

最富车企的谨慎路线

车展上自主品牌的“淡定”,也与东风集团前不久发布的红火年报形成鲜明对比。年报显示,东风集团2010年实现整车销售194.6万辆,同比增长约36%,市场占有率约为10.8%,实现销售收入1223.95亿元,同比增长约33.4%,利润109.81亿元,同比增长75.7%。

在国内几大汽车集团中,东风的利润规模虽不是最大,但盈利能力却首屈一指。仅从销量与利润两项上看,东风集团以近200万辆的销量,实现了100亿元的利润。

与十年前与日产全面合资时期相比,现阶段的东风处于发展最好的阶段,与日产全面合资后管理水平得到明显提升,生产基地布局走出山区十堰,在武汉、广州等交通便利的地方布局;东风日产发展迅速,短短5–6年便跻身国内合资企业第一梯队;东风本田规模不大,但盈利能力很强;东风悦达起亚近来在密集新车攻势下,上升势头明显。

虽然手握几棵“摇钱树”,“不差钱”的东风集团近年在投资扩张上却坚持谨慎路线。在上汽、一汽、奇瑞等企业动辄百亿投资自主品牌与新能源汽车,长安、广汽、北汽等集团在国内扩张、国外收购上屡屡出手的背景下,东风集团除扩张了一个微车基地,其他方面均无大动作。连寄予重望的嫡系自主品牌东风风神,也未投入太多真金白银快马加鞭推新车、做品牌。

不过,在扩张投资上一贯坚持“三不投”(不符合主业发展方向的不投,投资回报率低的不投,超出自身能力的不投)路线的东风近期也在进行调整,去年东风发布了未来5年投资50亿元发展新能源汽车的规划;前不久发布的2010年年报中表示今年集团将投资140亿元,用于提升产能与海外战略,这一投资规模是东风集团2009年投资规模的两倍。

海外还传出消息:东风集团正在考虑收购德国变速箱企业格特拉克(Getrag)约30%的股份,以便支撑自主品牌的发展。

东风年报表示,将强化自主乘用车板块,同时寻找海外扩张的机会。

车展亮点

东风风神H30 Cross、
风神S30 ISG混合动力轿车、
东风裕隆纳智捷SUV



强

> 在乘用车方面,上汽是整体实力最强的。在自主品牌、自主研发和国际化进程等决定企业可持续发展的要素上,上汽也是战略最为清晰、战术最为给力的。在三五年后,上汽很有可能会拉大与竞争对手的距离

上汽集团:合资与自主协同

本报记者 万晓晓 上海报道

“过去,我们实际上是在引进、消化、吸收外国技术,同时我们也在做一些自己的东西。未来,我们应该在这样的体系上更进一步地发挥上汽合资品牌和自主品牌的协同优势”,上汽集团技术中心总经理高卫民表示,“十二五”期间,上汽的自主品牌和合资品牌将共同发展,最终将会是自主品牌引领上汽合资品牌的发展。

“我们在自主品牌产品开发领域,还将投入200亿元人民币”,4月7日,上汽集团技术中心总经理高卫民透露,计划到2015年,上汽集团共计投入370亿元人民币在自主品牌研发领域。

今年4月的上海车展,上汽将会推出新MG3和上汽首款SUV。

此外,作为成果体现,上汽将展出8家整车企业的110余辆展车,其中有十余款首发车型,以及一批自主研发的新能源核心零部件。展示的成果中,包括自主开发的荣威550插电式混合动力轿车、荣威350纯电动轿车、E1纯电动概念车、上海牌Plug–in燃料电池轿车、“叶子”概念车五款新能源车。

据悉,即将首次公开亮相的荣威550插电式混合动力轿车,节油率达50%,百公里综合油耗仅为2.7L,并满足国5排放标准,将于2012年实现批量生产。

“通过这几年的努力,我们上汽自主品牌从B级,A+级、A级、A0级等等已经布满了整个产品线,这背后有很多无形的技术开发。比如,发动机系列的开发,变速箱系列的开发和一系列底盘技术和控制技术等等的开发。”高卫民介绍。

2007年12月,上汽和南汽合作,MG品牌正式纳入上汽自主品牌体系。通过三年努力,上南合作已实现基本融合,两个品牌的发展也都有了飞速进步。

2008年,荣威550上市,作为上汽集团自主品牌的主销产品,至今占据利润的80%。2009年,MG品牌启动全球换标。MG品牌具有85年历史,在上汽买进MG品牌后,进一步发展自主品牌,计划以此占领国际市场,成为上汽重要的战略步骤。2010年4月,荣威350上市,大众化的定位,使市场销售取得了不俗的表现。

近期,上汽自主开发的荣威550获得了有中国汽车技术“诺贝尔奖”之称的“中国汽车工业科学技术奖”,这是自主轿车类产品首次获得的荣誉。

2011年,对上汽来说,是新战略的开局年。3月21日,上汽集团旗下上海汽车商用车有限公司在上海正式揭牌成立。这是继2月28日发布国际化商用车品牌MAXUS大通之后,上海汽车集团股份有限公司在商用车领域的又一重大战略举措。

未来,上汽对商用车领域的投资,将占总投资的20%,2月28日,上汽集团副总裁、上汽商用车事业部总经理肖国普在“MAXUS大通”新品牌发布间隙表示,“由于过去各界领导的要求,上汽重点发展乘用车,现在则逐步放开,希望未来进入全国三强。”

在“十二五”期间,上汽商用车领域的产销目标将达到40万至50万辆,将借鉴乘用车的成功模式,采取自主品牌和合资合作兼和的方式发展。

作为中国三大汽车集团之一,上汽集团更多的优势体现在乘用车领域,公司希望借MAXUS大通品牌的问世,弥补商用车领域的短板。未来,上汽旗下商用车公司将由上海大通和上海汇众组成,大通将注重商用车型的开发制造,汇众则更注重汽车零配件和商用自主车型的技术开发。

车展亮点

荣威550插电式混合动力轿车、荣威350纯电动轿车、E1纯电动概念车、上海牌Plug–in燃料电池轿车、“叶子”概念车



据悉,商用车领域50万辆的目标中,包含南京基地30万辆、重庆基地10万辆、无锡基地10万辆,其中,南京基地以跃进和依维柯为主导,重庆基地以上汽依维柯红岩为主导,而无锡基地则是以大通为主导。

其中,2011年,上汽商用车将完成20万辆目标。2010年,上汽依维柯红岩产量为3.3万辆,南京依维柯为11万辆。

作为商用车领域的新军,上汽意欲用乘用车的标准做商用车,不仅汇聚了大批优质零部件供应商,还在开发、制造、物流等体系从乘用车事业部抽调精兵强将。“美国汽车成功靠的是创新,德国汽车则是高标准,我们希望两者兼顾”,肖国普表示,上汽具备优质的供应商和信息化管理。

在肖国普看来,“十一五”为打基础,“十二五”是重发展,此前,上汽通过收购、合资与兼并重组,已经拥有了完整的商用车产品链。今后主要任务,则是走质量效益型发展道路,做强做大商用车,为整个集团的既定目标发挥更大作用。

奇瑞:缩短战线

自强

信奉工程师文化的奇瑞开始了新一轮的转型，从产品、技术、品牌乃至企业经营质量,奇瑞都开始向精品路线迈进。这注定是个艰辛的过程,但在自主品牌中,奇瑞的技术、研发之路是最坚实的

■ 本报记者 杨小林 北京报道

有着地方国资背景的奇瑞汽车，仍在延续着自己独有的模式“野蛮生长”着。2010 年,奇瑞顶住了比亚迪的疯狂攻势,用 68.2 万辆的销售业绩保住了自主品牌汽车企业当中的“旗手”位置。

然而，今年年初奇瑞掌门人尹同跃的一句“狠话”,再一次让外界对这个始终处于高速变化中的本土汽车企业投来更多关注目光。“宁可跌落到十名开外，也要实施企业的战略转型”，尹告诉媒体，2011 年,奇瑞将缩短战线,聚焦品质提升,提高品牌溢价,而不再一味追求数量和速度。

车展亮点

奇瑞 E5、新东方之子

结构调整

在奇瑞短短十几年的造车历程中,尹同跃所说的“战略转型”并非第一次。2008 年 9 月,在金融危机的大背景下,奇瑞 A3 正式上市,由此开启了奇瑞以品质而非低价参与本土汽车市场竞争的新时代。

虽然当年奇瑞全年销量只有 35.8 万辆,比 2007 年减少了近 2.5 万辆。不过,在当时的自主品牌汽车企业当中,奇瑞仍然是当之无愧的“老大”。而在以尹同跃为首的奇瑞高层眼中，销量数据并不是奇瑞当年的最大收获，从追求质量和管理的提升中的收获远大于此。

2009 年，奇瑞一口气推出了“瑞麒”、“威麟”和“开瑞”三个全新整车品牌,加上奇瑞品牌,构筑了奇瑞“四大品牌”为核心的乘用车新版图。其中,组建以瑞麒、威麟为首的中高端品牌矩阵,单独成立麒麟销售公司,成为奇瑞战略转型过程中最为“激进”的变革举措。

奇瑞急于转型的迫切性众所周知。一方面,合资品牌相继染指 10 万元以下低端市场，价格下压给自主品牌阵地带来前所未有的压力；另一方面,自主品牌之间持续的价格战,已经将奇瑞逼到了盈利的“墙角”。在严峻现实面前,不改变是等死,改变不好是找死,但是如果改变成功了呢?

年产销规模已经跨过 50 万辆的奇瑞,决定冒险“革自己的命”。当然，在所有自主品牌企业当中，奇瑞也是最有资格“赌上一把”的——摊子和盘子已经铺得足够大，但真正能体现市场价值的核心竞争力，尚未磨砺出应有的锐度。奇瑞必须启动从产品、研发、营销和管理的全方位变革。

业内观察人士指出,奇瑞所面临的问题跟其他本土汽车企业类似,一方面,产品结构上过度依赖低端、低利润产品支撑,品牌形象长期难以提升;另一方面即在经营管理和组织结构上,研发和生产、生产和销售、销售和服务都环节严重脱节,部门之间未能形成合力。

转型之痛

如果说五年前的尹同跃还在坚持“多生孩子打群架”的经营套路的话，那么三年前，奇瑞内部已经开始为这种不惜一切代价冲规模的做法做出深刻反思。实际上,多干快上的“大跃进”式做法推出来的新产品，投放市场后往往成为“低能儿”,这对于上游供应商和下游经销商而言，都是灾难性的结局。

一个典型的例证就是，奇瑞每年斥资上马大量新项目，推出的新产品速度和频次也远超同类对手，但是所获得的商业收益与此前巨大的投入相比,往往不成比例。例如,数据显示,去年瑞虎、风云、旗云和 QQ 系列等车型累计销量为 52.5 万辆,约占奇瑞汽车当年总量的 77%。

今年一季度，奇瑞总销量达到 182870 辆,同比增长 11.8%,不过查阅这些销量数据背后的车型分布图不难发现,奇瑞旗下畅销的多为 QQ、瑞虎和旗云等三年前上市的老款产品,真正定位中高端的瑞麒和威麟品牌,实际销量则几乎可以忽略不计。

实际上,奇瑞依托“四大品牌”推出了 13 种共计 33 款车型。这可能意味着,虽然有瑞麒、威麟和开瑞等全新品牌的“加盟”,但此举在短期内并没有改变奇瑞以低端产品垄断销量的原有格局。而后者又在相当大程度上直接左右着奇瑞盈利能力的改善。

对于奇瑞而言,多品牌、多产品的“生意”并不怎么划算。2010 年 9 月,奇瑞汽车公布的《奇瑞汽车股份有限公司 2010 年度第一期中期票据募集说明书》数据显示,2007 年至 2010 年上半年，奇瑞汽车净利润分别为 101384.74 万元、43910.71 万元、6575.03 万元和 9236.51 万元。

“以前是乱拳打死老师傅,现在,奇瑞需要从最初阶段的粗放式扩张,转向精益式、可持续性的增长道路。”上述观察人士指出，合资公司有外放输入先进的管理模式，但是像奇瑞这样“土生土长”的自主企业,则需要历经一系列转型的阵痛，才可能找到真正适合自己发展的经营管理模式。

奇瑞去年下半年才正式启动的事业部改制,也因筹划中的威麟事业部在上个月宣布“被迫取消”而充满了不确定性。而在执意要通过战略转型重获企业增长动力的奇瑞高层看来,这些都是转型过程中的“阵痛”,是为了赢得更长远未来所不能回避的“代价”。



突破

怀揣着颠覆汽车行业陈规的梦想、不愿按常理出牌的比亚迪是中国汽车行业真正的鲶鱼。目前,它的“冲击力”虽暂时遇到了挫折,但在骨子里,这家跨行业的企业仍非池中之物,阵痛或许可以让其跑得更远

吉利:提升品质

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

携旗下三个子品牌、6 款全新车型参加 2011 上海车展的吉利汽车此次参展的主题是“品质吉利”,有备而来的吉利希望能像去年北京车展期间的“技术吉利”主题一样,引起高度关注。

在实现了全球鹰、帝豪、英伦三个子品牌的“落地”之后,吉利战略转型进入新阶段。吉利希望,在技术、品质的共同基础上,树立起三个各有特色的子品牌形象。

战略转型进入深水区

在 2010 年完成三个子品牌的发布后,今年年初,吉利宣布战略转型进入新阶段,具体来说,就是在不断深化“技术吉利”的基础上,集中精力打造“品质吉利”,努力塑造新吉利、新品牌、新产品的全新形象。

在新近一轮自主品牌的转型、突破中,吉利汽车的转型路线被认为走得比较务实稳健。同样实施多品牌战略的吉利，没有急于在技术、车型准备不足的情况下急遽扩张销售渠道,也没有在品牌支撑力不足的情况下急于冲击中高级车阵营。

在 2007 年宣布战略转型的计划后,经过三年多的准备,吉利在 2009 年开始发布全新子品牌。虽然吉利在新品牌的宣传上非常高调,但各品牌旗下的车型定位定价、销售目标,都比较务实。

怀揣摒弃低价策略、提升品牌梦想的全球鹰、帝豪、英伦三个子品牌,没有按高中低进行区分,而是根据不同细分市场需求走不同风格路线,帝豪走稳健、尊贵路线,注重公务与商务需求的消费群体；全球鹰侧重年轻、活力路线,注重个性、时尚的消费群体;英伦则追求关爱、国际范,满足注重家庭需求又讲究品质、格调的白领群体。

品牌策略调整后新产品的定价，虽然放弃了 3 万元以下的低价市场,但并没有一下子拔高到 10 万元以上,而是在站稳 5 万 -8 万元市场的情况下，逐步向 8 万 -10 万元区间提升。

2010 年，吉利携三个品牌 39 款整车和 14 款发动机、变速器等展品盛装亮相北京国际车展，令外界刮目相看。在新产品与宣传的共同作用下，吉利汽车早年留下的低价低质、车型模仿的品牌形象逐渐被取代。

接下来,吉利想在“技术吉利”的基础上,提升到“品质吉利”,把自己口头宣称的先进技术,变成消费者能够实实在在感受到的可靠品质。为此,今年年初,吉利还特别进行了一次帝豪 EC7 的实车“碰撞秀”,并以 C-NCAP 五星安全的成绩证明了自身的实力。

要树立品质吉利的形象，除了厂家主动进行的宣传，更需要产品获得消费者的认可。因此,从今年开始,吉利将进入新车密集投放期，这也是吉利实现 2015 年 200 万辆战略目标的需要。

在此次上海车展吉利展台上出现的 36 款整车中，除了 8 款已经上市的产品,还有 10 款计划在未来 1-2 年投放市场的车型,其全新电动概念车也在进行技术平台的开发。

讲好品牌故事

在练好技术研发、车型储备、品质管控等“内功”后,吉利接下来要做的是把内部功力的提升变成外在品牌的提升。

今年，吉利汽车销售体系的一项主要任务就是推进营销渠道革新。具体来说,就是推进全国 900 多家吉利营销网点进行分网，按照三个子品牌不同的 VI 标识系统标准进行店面改造,改善硬件环境的同时,提升经销商的管理服务水平。

同时,由于三个子品牌刚“落地”,知名度不够,品牌特色尚未确立,吉利营销体系还计划根据三个品牌特色开展相应的营销活动,以打造三个品牌清晰而独特的品牌形象。

继去年年底宣布尝试网络营销之后，日前吉利在淘宝网上正式开设了全球鹰品牌的官方旗舰店，吉利为全球鹰淘宝旗舰店专门推出了熊猫双色车型,该车型只在淘宝网店销售,但可以到线下的全球鹰实体经销店进行体验与维修保养。

为了提升网店的吸引力,吉利除了提供双色的熊猫,还提供定制配置、改装等多项个性化服务。吉利汽车副总裁、销售公司总经理刘金良表示,如果全球鹰网店开设后发展顺利,吉利将考虑在网上开设帝豪与英伦品牌的网络专卖店。

刘金良介绍,作为首个尝试网络营销的“吃螃蟹者”,吉利尝试网络营销的目的一是为了探索新的营销方式,进行渠道变革;二是更加精准地开展营销;三是更加准确了解消费者需求。

不过在眼下，通过开设网店,吉利已经成功地提升了全球鹰品牌的知名度。这对吉利来说,也是一个不小的收获。

车展亮点

吉利魔卡(Mc-CAR)全新概念车等 6 款首发新车

并购沃尔沃，让吉利跨上了一个新台阶，与此同时展开的还有技术吉利、品质吉利，乃至全球化吉利的转型。善于闪展腾挪的李书福，这次要将发展的目标放在真正有助于提升吉利自身实力的项目上了

整合

比亚迪:踩紧刹车

■ 本报记者 魏黎明 广州报道

比亚迪汽车或许正在经历自 2003 年成立以来最艰难的一次爬坡。销量增速下跌,股价下跌,赖以成名的电动车市场前景不明……春天来了，比亚迪还在过冬。

减速

距离比亚迪总裁王传福提出的“两个第一”目标中最近的一个,也仅只有 5 年时间了。这时候,王传福却明确提出比亚迪进入了“平稳增长期”。具体一点,就是今后每年的年均增速预计在“10%-20%”。

按照这个速度,比亚迪不可能在 2015 年达到全国第一的规模,更不可能在 2025 年达到世界第一。比亚迪被迫“平稳增长”,有着巨大的现实压力。

车展亮点

涡轮增压直喷发动机、双离合变速器技术

从 80 万辆到 60 万辆，最终实现仅 52 万辆,比亚迪销量增速下跌,甚至低于行业平均增速,已经成为去年中国车市的一大话题。但困扰比亚迪的已不是简单的数字,而是一系列实际的问题。

去年发生的退网事件足以提醒比亚迪，即使在车市整体发展良好的大环境下,企业过快发展也可能带来危机。经过一段时间的精简,比亚迪将经销商规模缩减到自己能够承担风险的地步。与此同时,比亚迪减少了一直以来备受质疑的压库数量,使其与行业平均水平靠拢,甚至不惜矫枉过正。

在面临危险的时候踩紧刹车,起码是做对了第一步，却并不能直接解决问题。仔细分析下来,发生在比亚迪经销渠道的种种问题,源自其网络设置、原创设计乃至品牌培育等多个环节。

因此,比亚迪有必要潜下心来,认真地检视自己在上述多个方面存在的问题,提出解决的办法。2003 年,比亚迪几乎冒着所有人的质疑,坚定地进入了汽车产业。其后数年,比亚迪实现了连年翻番式的增长。在这个过程中,比亚迪迅速壮大,为自己在竞争激烈的市场环境中赢得了一席之地。



在企业发展之初,采取这样的发展战略无可厚非。然而如果为这样的假象所迷惑，甚至认为将永远能够复制并成功下去,就很可能忽视危险,形成严重的危机。

药方

今年一开年,比亚迪就红红火火地推出了大幅降价的营销策略。比亚迪希望通过此举迅速拉升人气,在年初占得市场先机。与此同时,比亚迪今年还将陆续推出多款新车型。降价也为这些新车型的推出清理了市场空间，使得比亚迪在 10 万元以内的市场布局更加紧密。

作为“组合拳”,比亚迪还宣布将推出涡轮增压缸内直喷发动机和双离合变速器技术。这一技术将在上海车展亮相,并装配在比亚迪的新车上。以往,这一连串新潮的词汇,只在一些跨国公司的车型上使用,而比亚迪将成为国内首家掌握这种顶级发动机和变速器技术的自主品牌。

以技术见长的比亚迪，以往的技术优势为大家众所周知,主要集中在电池领域。以铁电池为基础的比亚迪的电动车已经有量产车出炉,并且在深圳市面向个人销售。然而,一年下来仅数百台的销量,远远低于比亚迪的预期。这表明,在现有的市场环境下,电动车的行情仍未形成。

尤其是当国家有关新能源发展的方向仍未完全确定的时候,比亚迪要在电动车领域占得先机，并不是一件容易的事。尽管宣称掌握了先进技术,但比亚迪依然需要与其他同行一样耐心地等待。目前,比亚迪在电动车领域主要转向了城市公交系统,然而这一策略的实际效果还有待观察。

在这种情况下,在传统内燃机技术上进行挖掘,或许是值得比亚迪去尝试的方向。在整个市场,比亚迪一直被认为走模仿路线。旗下众多车型中,也仅 F3 等已上市多年的老车型畅销。这表明,比亚迪在车型竞争力方面是有欠缺的。这种欠缺不仅表现在技术上,而且表现在车型设计等多个方面。这些方面汇总到一起,就将形成比亚迪的品牌能力。

实现“两个第一”的目标,表明比亚迪对于整个汽车产业有自己的梦想,这是好事。但在沙滩上建城堡,快是快,看上去也很宏伟,但基础不牢,地动山摇,更何谈“平稳增长”?

大众:要做“带头大哥”

■ 本报记者 杨小林 北京报道

尽管历经了 2005 年的市场低谷,但是随后很快便重新振作的大众汽车,开始扮演持续引领中国车市的“带头大哥”角色。大众在中国市场的成功似乎应验了一句西方谚语,起得早的鸟才有虫子吃。

跟其他跨国公司相比,大众显然是个“冒险家”。最早一批进入中国、最早将高档 C 级车放到中国生产、最早将“TSI+DSG”动力总成技术带到中国,现在,大众还有望成为最早将纯电动汽车技术实现本地化生产的跨国车企。

在过去的近 30 年时间里,大众在华一直保持并巩固着自己的领先优势。在奥迪、大众和斯柯达这三个现地生产和销售的品牌相继扎根中国后,大众已经决定将旗下另一个新品牌——SEAT 西亚特的种子散播到中国。

西亚特首演

西亚特品牌酝酿进入中国市场,早在三年前就不是什么新闻了。不过,从本月即将开幕的上海车展开始,大众汽车将首度将西亚特品牌从西班牙搬到台下坐满中国观众的舞台上,这至少意味着,大众正式启动了西亚特品牌进军中国市场的计划。

大众汽车集团负责销售和营销的集团董事会成员 Christian Klingler 近日在接受记者采访时确认,西亚特将携两款海外畅销车型首次登陆上海车展。不过,在被问及西亚特进入中国的具体战略时,这位大众集团高管则将“皮球”踢给了西亚特品牌负责人詹姆斯·缪尔(James Muir)。

一个月前在大众汽车总部“狼堡”举办的“2011 年度媒体及投资者发布会”上,詹姆斯·缪尔向在座的媒体和投资人正式宣告,西亚特品牌最快将于 4 月份亮相上海车展,完成这个品牌登陆中国市场的“处女秀”,并计划在 2012 年初期以进口方式进入中国市场。

据记者从大众中国内部了解到的最新消息,即将在上海车展亮相的两款西亚特车型,是在西班牙巴塞罗那附近马多力(Martorell)工厂所生产的西亚特 Ibiza 及 Leon 高规格车型。而后者正是西亚特酝酿在一年后率先导入中国市场,并有望在随后实现国产的热门候选车型。

公开资料显示,西亚特原属西班牙最大的汽车公司,1950 年成立于巴塞罗那。1983 年,德国大众汽车公司买下了西亚特的大部分股份,与西班牙政府合资共同经营西亚特汽车公司,因此西亚特就成了大众集团旗下的子公司。目前,西亚特多款在售车型已经与大众品牌车型实现了“共享平台”。

有消息称,西亚特前期通过进口方式“试水”中国,意在为后续国产计划铺路。而在更早之前,曾传出一汽–大众秘密启动西亚特国产计划,不过这一说法迄今未获官方证实。分析人士则称,引进西亚特品牌,一方面可以弥补一汽–大众在 A0 级轿车的空白,另一方面亦可较好平衡南北大众在新产品上的争夺。

无论是进口还是国产,对于在华事业如日中天的大众集团而言,导入一个像西亚特这样个性且充满异域风情的小众品牌,充其量只是一件“锦上添花”而非“雪中送炭”的好事。如果放到更宏大的大众集团“2018 战略”中看,这或许仅仅是既定规划中的一个“小动作”。

越过 2018

大众 2018 战略的全球销量目标是 800 万辆,其中最大市场中国销量目标是 200 万辆。不过,从大众在华强劲增长势头来看,这一目标有望在 2013 年前就得以实现。实际上,2010 年大众在华销量已经突破 150 万辆大关,这还是在南北大众同时遭遇产能“瓶颈”的前提下取得的。

实际上,导入一个全新品牌,进一步把中国市场的蛋糕做大,这并非大众在华最紧迫的任务。相反,如何进一步加固支撑这块越来越膨胀的大蛋糕的底座,诸如完善销售网络布局、强化经销商培训还有进一步提升顾客的服务满意度,才是支撑大众中国实现可持续性高速增长的重中之重。

车展亮点

全新一代甲壳虫、2011 款 CC、全新帕萨特 NMS、西亚特新车、大众电动脚踏板车

3 月 31 日,由大众汽车及其在华合资伙伴共同投资 6000 万元的“大众汽车学院”在京宣告成立。为了彰显大众对该项目的重视,不仅大众中国高层和南北大众销售负责人亲自到场,甚至连集团负责销售和营销的大众董事会成员 Christian Klingler 也亲自从狼堡飞赴北京。

记者了解到,“大众汽车学院”是专为培养培训经销商的“培训师”所设立的,在这里,大众汽车将第一次在集团总部之外,为毕业于此的“培训师”颁发大众汽车全球通用的培训证书。大众对“大众汽车学院”的真正定位是“成为国内乃至亚太地区首屈一指的汽车行业培训机构”。

按照大众的规划,未来 5 年大众汽车学院将为南北大众两家合资企业,以及进口大众培训超过 700 名专业培训师。而且,随着大众在华业务的不断扩张,未来大众汽车学院还将把大众集团旗下诸如奥迪和斯柯达等其他汽车品牌的培训师培养计划纳入日程。

“大众汽车一直以来都很重视对经销商的培训,不过我仍然坚信,在中国业绩连续多年保持高速增长,以及大众加快将更多先进产品和技术引入中国的背景下,大众还有必要在经销商培训方面投入更多。”Klingler 预计,未来 6–8 年大众在华经销商数量将在现有基础上实现翻番。

Klingler 认为,在率先将 TSI 发动机和 DSG 双离合自动变速器导入中国市场并大获成功后,大众经销商的服务水平也必须跟上新一轮的“技术攻势”。

大众中国官方数据显示,截至 2010 年底,大众在华经销商(含斯柯达和奥迪)数量已超过 1000 家,Klingler 则预计,大众经销商数量将以每年递增 15%的速度扩张,即到 2015 年大众在华经销商数量将超过 1600 家。而届时,大众在华产销规模有望逼近 300 万辆。

大众在中国的成功,已经不能简单用产品、技术、深度本土化这样的单一元素来总结了。过去的 26 年里,大众在中国汽车业一直扮演着领导者的角色,而且这种角色意识已经深入到了细节。从桑塔纳到奥迪,从奥林匹克计划到 2018 战略,从五气门到 TSI,大众每次都走在竞争对手的前面。本次车展,大众又瞄准了电动车,这一次还能成为领导者吗



领

通用:本土化制胜

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

在今年年初的北美底特律车展上,通用等美系车企已经向外界展示了告别低谷期的新面貌,其中风头最劲的是唯一没有走破产保护程序的福特。而在 4 个月后的上海车展上,在华发展一直遥遥领先的通用汽车在中国这个“第二故乡”更能找回“老大”的感觉。

通用中国在此次上海车展上雪佛兰、别克、凯迪拉克三品牌齐发,上海通用、上汽通用五菱两家合资企业均有重磅新车推出的计划,再次表明这家汽车行业百年老店根植中国的姿态。

雪佛兰转身

此次上海车展上,通用汽车带来两款全球首发车型,分别是中级车雪佛兰 Malibu(迈锐宝)与别克 Envision SUV 概念车。同时还有三款新车:雪佛兰 Captiva 科帕奇、雪佛兰 Camaro(大黄蜂)和凯迪拉克 CTS Coupe 轿跑车。

车展亮点

雪佛兰迈锐宝、别克 Envision SUV 概念车、雪佛兰科帕奇、雪佛兰 Camaro、凯迪拉克 CTS Coupe

从此次通用上海车展的新车阵营中不难看出,雪佛兰品牌是重点所在。全球首发的雪佛兰迈锐宝来自通用全球新一代中级车平台——EpsilonII,该款车也是雪佛兰品牌旗下首款面向全球市场的中高级车。在此之前,雪佛兰品牌在中国中级车市场只有景程一款车型,韩系车血统浓厚的景程在中国市场一直不温不火,引入全新技术平台的迈锐宝,通用希望提升雪佛兰品牌在中级车市场的竞争力。

除了有国产计划的迈锐宝,还有两款进口车为雪佛兰品牌“增色”。来自通用全球最新 SUV 平台——Theta 平台改款科帕奇,借电影《变形金刚》聚集很高人气的跑车“大黄蜂”。

雪佛兰此次展示的几款新车身上,不再有韩系车的影子,均源自通用全球的新一代技术平台。用源自欧洲先进技术平台的新国产车型,搭配“大黄蜂”这样非常受年轻人欢迎的时尚进口车,雪佛兰品牌彻底告别以往乐骋、景程两款韩系血统车型所奠定的品牌形象。

新通用全球复兴的一项重要内容是重塑雪佛兰品牌,将其由之前的一个地道的美国品牌打造成为一个面向全球市场,充满时尚、活力的年轻品牌。中国市场无疑是雪佛兰品牌全球复兴的重要战略市场。作为通用全球销量最大的品牌,雪佛兰 2010 年销量达 426 万辆,中国市场贡献了 54.4 万辆,虽然增速高达 63%,但无论是从雪佛兰品牌定位还是在中国市场的地位,这一品牌都还有很大潜力可挖。

中国化

在跨国车企中,通用堪称是与中国联系最紧密的汽车巨头。

2010 年,通用在华销量为 235 万辆,成为首个在华销量突破 200 万辆的跨国车企。中国也超越美国,成为通用全球最大市场。

除了中国市场的战略地位,通用还与中国企业建立了资本层面的联系。去年年底新通用 IPO 时,中方合作伙伴上汽集团 5 亿美元入股,成为通用汽车百年历史上首位中国股东。虽然投资不大、获得股权不多,但外界更为看重中国车企首次参股跨国车企的标志性意义,以及由此带来双方合作关系的提升。

实际上,在上汽入股通用之前,通用已经通过联手上汽建立香港合资公司,共同进军印度等新兴市场,联合开发新能源汽车、新一代动力总成技术等方面的战略合作,成为与中国车企合作范围最广、最深的跨国车企。

今年 1 月接任通用全球董事长一职的艾克森(Dan Akerson)在 2 月份便赶来中国,发布“In China, With China, For China(立足中国、携手中国、用心中国)的在华发展战略。在艾克森看来,通用过去在华取得成功的原因主要归功于四方面:出色的产品、用心了解消费者、中方合作伙伴的融洽合作以及持续引进先进技术。未来通用在华发展也将加大在华投资力度、加强与战略伙伴的合作、加强本土化开发能力。

根据计划,未来两年,通用将在中国推出 20 余款新车。在众多新车的背后,是通用以及在华合资企业对于中国各个细分市场的详细了解与把握。

在上海车展上,通用在华另一乘用车合资企业上汽通用五菱的首款轿车——宝骏 630 也将正式亮相,这是一款定位于入门级家轿的中级车,瞄准的一大目标便是五菱基数庞大的微车消费者。

在通用中国的产品谱系中,宝骏品牌将成为雪佛兰、别克、凯迪拉克之后的“第四品牌”。上汽通用五菱的微车销量,已经连续两年突破 100 万辆,除了基数庞大的消费者,上汽通用五菱还有覆盖广泛的销售服务网络,其全国 1300 多家销售服务网点,覆盖全国 90%多的地级市,全国 2000 多个行政县达覆盖率 35%。靠着雪佛兰、别克、凯迪拉克三大品牌已经在中国城市市场取得成功的通用,希望借助上汽通用五菱强大的渠道与一个更加本土色彩的品牌,进一步抢攻中国广大的农村市场。

灵活的本土化是通用在华获得成功的重要法宝,更加深入的中国化,也是未来通用在华继续保持领先地位、支撑全球复兴的重要法宝。

通用在中国成功的法宝一是全体系的本地化,从研发、产品、销售、甚至品牌理念;二是找到了一个好的合作伙伴。去年,上汽和通用实现了从生意伙伴到战略朋友的跨越。而在这两点背后,是通用最大的长处——灵活。为了最终能在中国当“老大”,过程都是浮云

活

丰田:调整进行时

■ 本报记者 魏黎明 广州报道

作为全球销量第一的汽车制造商,丰田在中国的地位却相对尴尬。正是凭借中国市场的突飞猛进,通用汽车重振雄风,与丰田的差距仅 3 万辆之微。丰田全球第一的位置并不稳,而要想坐稳,中国市场殊为关键。

在丰田最新公布的十年规划中,明确了在中国市场的目标。尽管 150 万辆的目标仍然不及当前通用和大众在中国的实际销量,但重要的是丰田在改变。

上周,刚刚上任的丰田中国总经理北田接受媒体采访所表达的核心意思是,丰田将在中国有所改变。的确,对丰田而言,迅速提升销量并不是难事,困难的是如何实现自身品牌价值和销量的良性互动增长。对于历经“召回门”等负面事件的丰田来说,这是一个管理架构重整的系统工程。现在,这个工程的关键部分将在中国市场求解。

规划

2010 年,丰田在全球卖出 842 万辆汽车,连续第三年位列全球第一。与此同时,通用以 839 万辆屈居第二。

然而,在中国,丰田和通用却给出了完全相反的成绩单。当年通用在中国销量跨过 200 万辆门槛,丰田却仅有 84.6 万辆。一开年,通用董事长兼 CEO 艾克森就来到中国,宣布实施更为积极的中国战略。通用并不掩饰自己的目的,就是要通过在中国市场的快速发展赶超丰田。

丰田也清楚地看到,能否保持自己在全球汽车市场的领先地位,中国市场至关重要。特别是在过去两年,中国市场翻了一番,而丰田几乎是在小步慢走。如果说通用凭借上汽通用五菱等合资公司走了捷径,但大众同时期的快速增长,销量接近 200 万辆,却不再给丰田以任何借口。

因此,今年 3 月,丰田公布了十年规划,其中中国是唯一明确销量目标的市场。按照规划,到 2015 年,丰田要在中国实现 150 万辆销量,占据丰田全球销量的 15%。也就是说,丰田要在 2015 年实现 1000 万辆销量目标。对应大众 2018 年实现年销 1000 万辆的规划目标,丰田的这个规划很有针对性。

车展亮点

FT–EV Ⅱ 小型电动车、RAV4电动车

与规划相应的是,丰田进行了一系列堪称剧烈的人事变动。在丰田社长丰田章男的主持下,丰田董事会成员总数将由 27 名削减至 11 名。8 年前,这个董事会更一度拥有 54 名成员

在中国,丰田的架构一直让人难以看懂。在丰田中国本部的领导下,丰田设置了中国区总裁、总代等职位,而实际的职权仍然掌握在远在日本的丰田总部。这样的架构使得原本就晚到中国的丰田步步掣肘。

改变

其实,与 2008 年丰田在全球赶超通用一样,那一年丰田在中国市场也首次超越了通用。在此之前,丰田因为相对较晚来到中国市场而处于落后。但此后,丰田在中国的年均增长低于整体水平。

与通用相比,丰田的增速更显缓慢。而在 2009 年,通用即一反颓势,反超丰田。在此期间,通用加强了在中国进行本土研发的能力。连续推出的几款车型适销对路,迅速提升了通用的销量和品牌口碑。

此消彼长,沉溺在召回事件中的丰田,却苦于应付召回的负面影响。对于中国市场,丰田之所以迟到,原本就抱着观望的态度。丰田甚至一度认为以中国市场的潜力,仅通过从日本出口就可以满足,因而并不急于在中国设立合资公司。

直到中国登上全球销量第一的区域市场时,丰田才真正意识到自己的失策。去年底,丰田终于在江苏常熟设立了汽车研发中国公司。

这是丰田重新制定规划、调整董事会以及中国区高管架构一系列改变中的一部分。对丰田来说,要实现 2015 年 150 万辆的销量并不是难事。毕竟,在相同时期,通用的目标是 300 万辆。

但全球汽车市场的此消彼长,特别是中美两国的形势反转,促使丰田做出改变。因此,丰田很可能将削减在美国的生产规模,转而加大在中国的投入。在全球市场,丰田需要对自身资源进行重新调配。

与此同时,一系列先进车型也将引入中国。当普锐斯在全球销量突破 300 万辆时,这款车在引入中国数年后仍然销售惨淡。这一方面有丰田踩错了中国发展新能源步点的原因,另一方面也表明丰田与中国政府及中国市场的互动能力仍然欠缺。

因此,招揽熟悉中国事务的董长征担任丰田中国执行副总经理,就有了极强的针对性。而这一切都是丰田主动求变的内容,对于习惯于保守的日本人和丰田汽车来说,这是难得的改变。

在中国,丰田还代表一个词——保守。从最早投资不足 1 亿美元的天津丰田开始,丰田在中国一直是小心翼翼。但这一被丰田解释为“稳健”的策略,被媒体抨击为不重视中国市场,差别对待中美消费者。最近,丰田进行调整,高管开始本地化

稳

日产:追赶丰田

谋

与丰田、本田相比，已经越来越不像日本企业的日产汽车，在中国的成功是战略上的。作为后来者，日产用"激进"战胜了"保守"。目前，日产又把宝押在了电动车上，且不论成败与否，日产都已经在政府、业界赢得了加分

■ 本报记者 张煦 北京报道

2010年发生在日产身上有两个变化。一是在全球范围内反超本田,成为第二大日系车企；二是日产全球最大的区域销售市场由美国变为中国。

因此,日产汽车公司总裁兼首席执行官卡洛斯·戈恩抛出了更为激进的计划——2012年日产在华产能要达到120万辆,市场份额达10%。这一计划的深义在于,通过进一步扩大在华市场份额,助力日产在全球范围内缩小与丰田的差距。

加速扩张

在本届上海车展上，日产将全球首发一款量产车型。此外,纯电动概念车Townpod和一款代表日产汽车最新设计理念的紧凑运动型概念车也将亮相日产汽车展台。卡洛斯·戈恩也将出席车展,并亲自为首发车型揭幕。

据知情人士透露,日产所说的全球首发车型,就是新骐达。此外,东风日产自主品牌启辰概念车的全部车型也将在车展上展出；郑州日产的NV200改款车型LUDO以及搭载了ZD30发动机的锐骐也将首次亮相。

这些无一不是围绕着日产在华"2012年达到120万销量、10%份额"的目标在进行。新骐达将强化日产在高端紧凑车型阵营中的地位,而启辰将用来填补东风日产在低端三厢紧凑级轿车的空白，使产品价格下探至5–7万元区间。去年在日产全球增长幅度排名第六的子公司郑州日产也将通过新车回归主流,开始进军大众车市场。

日产正在步入一个由量变到质变的重要时期。

据盖世汽车网整理数据显示,日产汽车2010年全球销量达408.06万辆,比2009年的335.84万辆增长21.5%。日产正式超过本田,成为日本第二大汽车企业。

一个值得注意的变化是,2010年日产汽车全球前三大市场依次为中国、美国、日本。中国已反超美国,成为日产在全球最大的市场。

日产很明确,只有在全球最大的市场中国继续扩大份额,才能进一步缩小与丰田的差距,甚至实现反超丰田的梦想。

事实上，日产也是日本车企中唯一一个1月在华国产乘用车销量超过行业均速的企业。2月份,日产则是在华国产乘用车销量少有的未出现下滑的车企。其中，丰田和本田分别下滑19.9%和6.5%,日产则增长了9.9%。

对于日产来说,以比丰田更快的速度导入新品,并且提升产能,是其在华扩张的重中之重。

产能瓶颈

在日产和自信的戈恩看来,产能一直是影响其中国市场扩大迅速的重要因素之一。

2008年5月,日产与东风合资的东风有限在北京发布了2008–2012五年新中期事业计划、即"13"计划,具体目标是在2012年时，通过发布15款以上新车型，实现年销售汽车100万辆和年销售收入人民币1000亿元。

2010年11月,这一目标提前两年达成。截至2010年10月31日,东风有限汽车总销量为105万辆。其中，东风商用车公司实现汽车销售超过25万辆,东风日产乘用车公司超过55万辆，东风股份超过24万辆,包括郑州日产7.6万辆。

车展亮点

新骐达、纯电动概念车Townpod、全新日产紧凑运动型概念车

随后,东风有限将中期事业计划中的年销量目标提升至150万辆。这比几个月前戈恩提出的120万辆目标还要激进。

为此,产能扩张正在成为日产在中国的持续动作。2010年4月一座设计产能同样为24万辆的广州花都第二工厂开工建设。待2012年全部工程竣工后,日产仅在花都的产能就将达到年产70万辆。据悉,在花都第二工厂奠基后,东风日产已着手规划第三工厂。

2010年9月，日产在华业务加速发展的另一个引擎——郑州日产第二工厂建成,一期产能达14万辆。郑州日产年产能也由此前的6万辆上升至20万辆。2012年二期扩建结束后，郑州日产年总产能将达到24万辆,是新工厂投建前的4倍。

为解决东风日产产能瓶颈问题,日产还将东风日产SUV车型奇骏、逍客，移师至郑州日产第二工厂进行生产。据悉,2011年东风日产的销售目标为77.2万辆,郑州日产为13.2万辆。

本田:稳中求变

实

本田一直是在中国最赚钱的跨国车企之一。因为这家以"梦想"为企业理念的车企是最务实的。在经历了10年的飞速发展后，本田近两年有点平静。现在，到了本田改变战略、重新挥舞梦想大旗的时刻了



■ 本报记者 魏黎明 广州报道

本田向来以稳健著称,并不以规模和速度见长。然而,在快速发展的中国市场,本田该如何自处?继续稳扎稳打意味着市场份额的持续下跌,而高举高打又不是本田的性格。

本田也开始注重在中国组建研发团队,针对中国市场研发新车。更值得注意的是,广汽本田自主品牌理念的上市,意味着本田在中国市场开辟了一个新路子。这会是本田求解中国新课题的答案吗?

50年前,名不见经传的本田进入美国，目前年销量已超过120万辆。在中国,本田如何复制曾经的成功?

平稳

2010年，本田在中国市场的成绩单,可用平稳两个字总结。当年,本田实现销量同比增长12.2%,达到近65万辆。这个数字已经超过了本田在中国的两个合资公司的总产能。

从本田的全球销量结构来看,中国市场已经超越日本本土市场,成为其继美国之后的第二大市场。以本田在中国市场的有限车型来看,这已经是一个不错的成绩。然而与同行的横向比较，本田步伐稍显滞后。2010年,本田在中国市场的份额下滑到十年以来最低的3.6%。

受2008年金融危机的影响,本田对市场的评估趋于保守。然而,中国市场在2008年之后突然"井喷",这令一向坚持"销量大于产量"的本田多少有点措手不及。尽管迅速调整决策，在中国市场加大投入扩充产能,但去年乃至今年的销量目标仍然受制于产能,仅为73万辆。

按照调整后的策略,广汽本田于去年5月扩充早就准备好的增城工厂产能,今年下半年将达产。东风本田第二工厂也在去年11月奠基。在这两家合资公司,本田目前一共投放了8款车型。以此衡量,去年的销量业绩不算少。

然而,除了产能限制之外,两家合资公司同时面临车型短缺的难题。雅阁和CR–V分别得到市场热捧,但后续车型表现差强人意。这表明,本田必须尽快想办法在扩充产能的同时,尽快推出适销对路的新车型。

为此,本田中国在今年初组建了一个新的技术团队,专门针对中国市场涉及新车型。与此同时,广汽本田自主品牌车理念S1已于4月17日正式上市,标志着这家合资公司开始有了自己的产品研发能力。

此外,本田今年继续在上海车展展出其突出的混合动力技术。本田计划在不久的将来，向中国市场引入CR–Z和Insight这两款混合动力车。一旦中国市场新能源汽车走向趋于成熟,本田的混合动力技术有望占据先机。而搭载这些技术的本田车型,在美国市场已经得到过检验。

对于本田而言,美国市场有着特别的意味。50年前,本田当时以一个名不见经传的汽车公司进入美国。如今,美国市场的年销量占据本田全球销量的1/3。在本田的车型序列中,有许多经典车型诞生或与美国市场密切相关,譬如雅阁、CIVIC以及专门为美国市场研发的讴歌系列高档车型。

求解

现在，这些车型均在中国市场有售，但中国市场的销量仅是美国销量的约一半。本田正式进入中国市场已有约13年,在美国市场则精耕细作了50年。先后在这两个市场的投入和产出,符合本田一贯坚持的小投入、多产出、滚动发展的企业发展模式。

然而,一旦中国市场在极短的时间内出现井喷,就将对本田的固有模式形成极大考验。在有需求的地方生产，这同样符合本田的企业特性,但当前无论是产能还是车型投放,本田都在中国面临切实而迫切的考验。

在美国,本田通过在美国本土研发,推出了畅销的雅阁。CIVIC和奥德赛等车型,也都针对美国市场进行了颇具针对性的研发。这是本田在美国取得成功的关键。

如今,竞争对手们在做的正是本田曾经在美国做的事情。通用等已经在中国市场推出本土研发的新车型,丰田等日系同门不惜投入巨资设立中国研发中心。在这个突然成为全球销量第一的汽车市场,反应快的往往抢占先机。

快恰恰不是本田的长处，稳才是。刻意追求规模从来都不是本田愿意做的，在一定规模基础上实现效益最大化，才是本田的哲学。但这并不意味着顺其自然，相反更要求本田在本土研发上下功夫。

车展亮点

INSIGHT、CR–Z和FIT Hybrid等多款混合动力车型

相比扩大产能，研发的本土化更迫切,难度也更大。本田认识到这一步,因此在中国组建研发团队。甚至早在三年前就决定帮助合资公司成立研发公司，研发针对中国市场的车型。

然而,本田如何复制在美国的故事?在中国,是否也会出现专门针对中国研发的新雅阁?奥德赛在美国市场推出前,本田的研发人员走街串巷地搜集消费者信息,这样的场景是否也将在中国重现?

本田并不缺乏成功的海外市场经验,但是在中国,这将是另一番全新的体验。不刻意追求规模是本田的既定策略,但是在一个规模快速增长的新兴市场,如何做到规模和效益的更有效结合,这对于本田是一个新课题。求解这个新课题,或许需要本田在全球范围内尽快进行重心调整和资源调配。

现代:品牌革命

快

刚进中国时,现代起亚并不强大,其锁定的策略是,先要抢市场占有率,然后再考虑效益、品牌等,也就是要先"快"再"好"。如今,站稳脚跟的现代起亚希望将这两个字调过来

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

在成为全球第四大汽车制造商之后,现代汽车与以往过度追求销售总量增长有所不同,其策略上的转变显示出了这家企业在思路上的改变。

今年2月初，现代起亚第一次喊出了"追求高档商品和品牌效应"和"推出全新高档车型,提高品牌形象"这两大提升品牌价值的战略,这种改变也在影响着其在中国市场的规划与未来。

4月8日,在中国北京的现代全新一代索纳塔上市仪式上，北京现代发布了全新品牌口号"新思想创造新价值"和品牌定位"引领潮流,品位睿智"。这是继今年初现代在全球的英文品牌口号发布后，北京现代首次发布中文品牌口号。已经沿用了数年的品牌口号及定位的改变，预示着现代全球新一轮品牌营销将在中国全面展开。

全新现代印象

在第八代索纳塔实施"破釜沉舟"的中高端计划时,现代汽车集团针对中国市场的一场品牌革命也正式启动。

就在第八代索纳塔中国上市前一周，现代汽车在首尔车展上刚启动了"New Thinking,New Possibilities"的全新品牌口号。今年1月，这个品牌标语首次在美国底特律车展上进行全球发布,同时,现代还宣布启动新一轮的全球品牌经营战略。而据悉,在上海车展上,也即在第八代索纳塔上市后10天,现代将再次针对中国市场推出这一全新品牌口号。

所有这一切紧凑的安排都是现代新一轮全球品牌营销战略的一部分。而在这个战略中,提升现代汽车在全球的品牌形象是主要目标。

作为打造全新现代印象的前言,现代集团董事长郑梦九在2008年提出了"GQ–3355"的战略目标——三年内质量做到第三,五年内品牌做到第五。2010年年初,随着新索纳塔全球攻势的展开,郑梦九把关注企业自身生产的"品质经营"提升到以客户为中心的"品质营销",随后再度提升到"感性品质"的层面。

与两年前相比，现代汽车的对外宣传重点也已从强调产品阵营的丰富变为强调现代品牌国际影响力的提升上。现代汽车的企业经营战略曲线也再次延伸:从1967年的以产量为中心发展到20000年以质量管理为中心,再到2010年,以顾客满意度为中心。

同样，起亚几年来在中国的崛起也遵循了集团新的发展目标,为了改变在中国人心目中低端车的形象,起亚发起"设计起亚"的攻坚战,并不吝重金将奥迪设计的领军人物彼得·西瑞尔挖来,近两年推出的一系列车型证实，西瑞尔风格已经成为起亚品牌价值的一部分。

"2010年,现代起亚汽车品牌进入全球品牌排名第65位,在全球汽车品牌中的排名则上升至第八位。"现代汽车相关负责人介绍说。

正如起亚相关负责人所说的,"现代起亚汽车现在产销量在全球位于第五的位置，但品牌只排在第七或第八,这是不相称的,我们要利用更优质的品质，优秀的设计水准和优异的造车理念吸引更年轻的消费者,提升起亚的品牌。"

现代起亚在去年发布了"愿景2020"。关于品牌的表述是,"在未来10年，现代起亚每年将品牌认知度和形象提高20%。"

赶超日系对手

品牌工程从一个侧面也促进了现代汽车在中国市场的销量。2010年，现代汽车在中国市场取得了109.3万辆的销量业绩以及9%的市场份额，凭借其在全球最大的海外市场,现代一举超越福特,夺得全球汽车行业第四的排位。

现代因此被冠以"丰田的影子",但从2010年的市场表现看,这个"影子"有了摆脱位居身后的欲望。截至2010年12月底，丰田2010年在华销量约为84.6万 同比仅增19%。

同样，更早进入中国市场的本田也已不是现代的对手,2010年,东风本田和广汽本田全年的销量总和也没能超过北京现代一家的销量。日系三大品牌唯一能够与现代起亚一较高下的现在只剩下排名日系在华销售第一位的日产。

相比丰田、本田缓慢的发展步伐，现代在华两家合资公司在产能规划上也已经或正在超越对手。

今年2月,北京现代第三工厂正式开工建设，预计2012年下半年实现投产,届时,北京现代总产能将跃升至100万辆。北京现代常务副总经理李峰同时透露，最快2014年第四工厂也将开工建设。与此同时，东风悦达起亚的第三工厂也已确定将落户南京江宁滨江开发区,建成后起亚在华产能将达到73万辆。

车展亮点

三门轿跑FS、索纳塔YF混合动力、新雅尊、Blue–on电动车

2011年现代汽车的总销量目标是650万辆，而在中国的目标已经直指120万辆以上。

不过,在成为"大象"的过程中,现代中国一直"搁置"的旗下两个子品牌的竞争隐患也愈加突出。

根据以往现代汽车在华的经验,同一平台的产品,现代品牌总是早于起亚品牌推出，这在伊兰特与赛拉图、ix35与智跑、雅绅特与锐欧等一系列产品上都得到了印证。但在第八代索纳塔和起亚K5的上市选择上，第一次发生了变化，起亚K5早于新索纳塔数月推向市场。据北京现代相关负责人透露，这是起亚方面的主动要求。而北京现代也期待,K5的上市能给新索纳塔带来正面的预热。

但显然,K5的定位并不如预期成功,这不仅给第八代索纳塔带来了压力,同时,消费者关于"差价6000元,起亚进口凯尊和国产K5如何选"的问题也将现代、起亚两品牌在产品及定价体系上的矛盾再度放大。

可以想见，随着第八代索纳塔和K5向中高级车市场发起冲击,现代在中国的产品线梳理也成为必然的趋势。

奔驰是在华车企中"气场"最强并且将这一优势应用得最充分的品牌。作为有着125年历史的汽车发明者,奔驰在中国积蓄了强大的势能,所需的只是全面释放这一势能的机会

奔驰:品牌复位

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

虽然从销量上看,奔驰品牌在中国市场一直是追赶者,但这个知名高档品牌在气势上从不输人,不管是"大手笔"的品牌宣传活动,还是5年前大胆"放话"在华销量要超越老竞争对手宝马。

作为德系高档车的"三驾马车",奔驰与奥迪、宝马另外两家老乡在中国市场上的竞争一直为外界津津乐道。

对于奔驰品牌来说,经过之前5年的努力追赶,现在已进入赶超的关键期。

从销量上看,5年前刚走马上任的戴姆勒集团董事长蔡澈抛出"奔驰在华销量一定要超过宝马"时,外界更多只将其看作追赶者的积极姿态。2005年,奔驰在华销量仅1.15万辆,宝马在华销量是其两倍多,为2.36万辆,奥迪则更高,为5.89万辆。5年后,奔驰与宝马在华销量差距缩小至10%左右。2010年,奔驰在华销量达到14.5万辆,宝马为16.9万辆。

虽然销量上尚有差距,但从产品线上看,奔驰是目前在华产品线最为丰富的高档品牌。目前奔驰90%以上的产品已经引进中国,而且针对不同产品进行了定位清晰的宣传推广策略。

去年,戴姆勒携手中国合作伙伴宣布了在华投资30亿欧元的计划,计划在2015年之前向北京奔驰引入4款全新车型,并筹建50万台年产能的发动机工厂。一系列投入的目标是,将国产奔驰与进口奔驰的在华销量比例从目前的3:7转变至7:3,到2015年,北京奔驰产能将扩大至30万辆/年。这一产能目标,与宝马在华合资企业华晨宝马相当,奥迪目前在华产能为20万辆。

从品牌塑造上看,高档品牌在中国市场走过了主要靠产品竞争阶段,开始转向品牌竞争,高档品牌都开始注重与消费者之间的情感共鸣与价值认同。在这方面,历史悠久、品牌积淀深厚的奔驰无疑具有优势。

事实上,从2009年开始,奔驰中国进行了一系列"品牌复位"运动,这些活动一方面是拉近奔驰品牌与社会公众的距离,改变以往高高在上的"大奔"形象,增加品牌亲和度;同时也让中国消费者了解奔驰品牌一百多年的历史,在文化、科技等多方面树立奔驰品牌的丰富形象。

奔驰品牌造势的准备从去年就已开始,去年12月,奔驰与上海演艺中心签署协议,从2011年开始,上海演艺中心将更名为"梅赛德斯-奔驰文化中心",合同期10年。这座"飞碟"状外观的上海新地标,将成为奔驰品牌的活广告。在北京,奔驰与长安街边上的中国大剧院完成3年的战略合作后,续签了合作协议。

车展亮点

国产奔驰C级改款、奔驰B级燃料电池版、奔驰A级概念车、奔驰SLK级、奔驰CLS级

2011年已被确定为奔驰中国品牌年和用户年,计划在市场营销层面加大与用户互动,推出无忧购车计划,邀请消费者参加各类汽车文化活动,如F1、DTM、梅赛德斯-奔驰时装周、梅赛德斯-奔驰音乐节、全系列产品试车等。

戴姆勒东北亚投资有限公司董事长兼首席执行官华立新接受媒体采访时表示:"借力125周年庆典和全球新口号'惟有最好',奔驰在中国即将启动新一轮品牌攻势,进入到'品牌复位'的第二阶段。中国市场已经成为奔驰全球'品牌复位'的前沿阵地。这一轮全球范围的品牌攻势,也是中国市场的新一轮'品牌复位'。"

宝马:远谋中国

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

今年一季度的宝马业绩日前出炉,在包括香港、澳门和台湾市场在内的大中华区市场,宝马集团2011年前三个月共向客户交付了62442辆BMW和MINI汽车,同比增长71%。其中1月中国市场的表现一度超过美国和德国本土,成为宝马全球单月销量最大的市场。

这让宝马集团大中华区总裁兼首席执行官史登科博士甚是欣慰,"第一季度的发展和业绩充分证明我们是在正确的轨道上发展。这不仅意味着数量上的快速增长,更重要的是体现出公司在渠道、服务、营销等诸多方面整合协调能力的继续提升。"

在现有格局中,宝马已无太多"近忧",所以,从去年开始,宝马一直进行"远谋"——针对中国市场的可持续发展规划。史登科博士的意思很清楚,在提升销量的同时,宝马更要以领导者的姿态,率先在中国打造百年基业。

车展亮点

全新BMW 6系双门轿跑车、BMW 7系施坦威全球限量版、BMW Active E

本次上海车展,宝马将参展主题定为"对未来个体机动性发展趋势的解读",用来阐释这一"后现代"主题的车型包括BMW 5系长轴距插电式混合动力原型轿车在内的,三款全球首发车型,两款亚洲首发车型。重磅如此,宝马期待今年在中国再度突破的信号已足够强烈。

抢夺豪车领导者

2010年9月,在"宝马汽车金融有限公司"成立仪式上,被任命为宝马汽车金融有限公司的总经理兼首席执行官的柯迪讲了一个故事:"在同一条街道上,三个裁缝师各自开了一家店铺,每个人都想吸引更多的顾客。第一位裁缝挂起一个大大的牌子,上面写着'我是全省最好的裁缝';第二位裁缝做了一个更大的牌子,写着'我是全国最好的裁缝';第三位裁缝是在思考了很长一段时间后,挂出了一个很小的牌子,但却吸引了街道上所有的客户,他的牌子上写的是'我是这条街道上最好的裁缝。'"

柯迪称,"我们的业务也是如此。我们并不宣称要成为全球最好,我们立志要成为中国最好的。"

将这一故事的影射和带来的联想先放一边,"做中国最好"这一思想在宝马中国的整体战略上同样适用。宝马正开始精耕细作,致力于在多个领域做中国豪车的领导者。因为,很显然,做了中国市场的领导者,也就具备了在全球豪车市场的主导权。

作为开年惊喜,今年1月,中国市场的宝马单月销量首次超越美国以及德国本土,成为宝马集团全球第一大市场。

不过,宝马与奥迪、奔驰在产品线上的点对点捉对厮杀也愈加激烈,尤其在紧凑型豪车细分市场、"加长车"领域以及个性小车上的正面交锋不断升级。统计显示,今年一季度,宝马在这三个细分领域的代表车型都呈现三位数的迅猛增势,这也让宝马中国高层更加确定了今年总体两位数的增势。

3月底,宝马进口X3在中国上市,"X3是这个细分市场的开创者,不管竞品是否国产,X3的战略都不会受到影响。"在提及X3与即将国产的GLK和已经国产的Q5的竞争时,戴雷刻意将宝马放在领军者的位置。

在新能源领域,争夺领导者的暗战同样激烈。在连续两年高调推进"高效动力"战略并引入BMW7系和X6的高效混合动力版本上市销售后,宝马新能源将在今年进入集中验收阶段。

今年2月,就在"BMW i"品牌在慕尼黑发布的第二天,15辆MINI E在北京交付路试用户,按照宝马的计划,今年将有50辆MINI E在北京、深圳进行路试。据称,这一计划甚至借用了外交手段。2011年,宝马还会引入BMW Active E做实路测试。而宝马的新能源成果也将在上海车展上首次集体亮相。

史登科言道,"2011年会比2010年市场更好,我们的目标是跑赢市场。"

打造中国基业

《金融时报》日前刊登的一篇题为《中国制造VS德国制造》的文章称,全球化通常始自出口和销售,接着是制造业,而后是研发,再以后是全部管理职能。

这篇文章的作者是以研究德国经济模式出名的咨询公司Simon-Kucher & Partners董事长赫尔曼·西蒙。他在文章称,"德国企业要在低成本、低价格方面保持相对于中国企业的竞争力,唯一的办法是让自己'变成中国企业'"。

▶下转41版

"悦"是宝马的品牌理念,也是宝马在中国成功的关键要素。因为追求内心和外在的愉悦,正是宝马品牌带给中国消费者的最大差异化享受。而在企业层面,激进的产品、品牌乃至人才本地化策略,又为"悦"增添了人文内涵



奥迪:攻守兼备

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

因为是领头羊,所以,人们对它的得失格外关注。

2010 年,奥迪中国销量再创新高,达到 22.558 万辆,但固守多年的 40%份额丢失,降为 33%。无论对哪个品牌来说,三分天下都是足以"笑傲江湖"的成就,但奥迪不满足。

而竞争对手也不满足。所以,从 2011 年,奥迪开始了收复失地的攻守兼备战。国产车和进口车成为奥迪守与攻的两个角度。

产品线调整

作为进入中国最早的豪华品牌和豪车领域坐镇多年的"一哥",奥迪的优势和劣势一样明显,填补、升级,成为奥迪在中国的主题词。

一汽 – 大众奥迪日前公布了今年前三个月的销量成绩:累计销售 63432 辆新车,同比增长 24.77%,其中,3 月份的表现尤为出色,销量高达 22667 辆,创单月销量历史最高纪录。

奥迪 A6L 继续领跑细分市场,一季度累计销量高达 26501 辆,3 月份单月更是突破 1 万辆,达 10006 辆。这是自 2010 年 1 月以来,奥迪 A6L 的销量第三次突破 1 万辆。

对奥迪来说,这一成绩颇为不易。为了解决越来越突出的产品供应紧张的困扰,今年 2、3 月间,一汽 – 大众奥迪对生产线进行了部分停产扩能改造。期间,奥迪 A6L、奥迪 A4L 和国产奥迪 Q5 等主力车型的产量均受到不同程度的影响。

2010 年,奥迪国产车型总计销售 194920 辆,同比增长 37%;超过宝马、奔驰国产车总和。

身为中国高档车一哥,一汽奥迪的理念是"全价值链本地化"。这事实上也是奥迪在中国的杀手锏。能做到这点,说明奥迪中国战略的高度和远度仍领先于竞争对手

将更多新车同步引入中国是奥迪的战略之一。上海车展上,入门级 SUV Q3 将完成全球首秀,据悉,Q3 先期将以进口形式引入中国,有望在 2013 年国产。

奥迪公司首席执行长 Rupert Stadler 表示,2011 年,奥迪在华汽车销售量可能达到 25 万至 28 万辆。奥迪公司管理董事会主席施泰德不无骄傲地宣布,"我愿意在此再次强调一个关键的数字:我们希望未来三年在中国的销量能够达到第二个一百万辆。"

"为了实现这一目标,我们在中国不断提高竞争力,主要是通过扩大长春工厂的产能、加强经销商网络建设、加大研发和电子技术开发力度。我们的工程师致力于满足中国客户的需求,专为中国市场研发而加入的中文输入功能的 MMI 系统就说明了这一点。"

发力新增长点

10 天前,一汽 – 大众奥迪邀请国内汽车行业专家、媒体共同在德国奥迪总部开启了以"e 创未来"为主题的 2011 年科技日活动,集中展示了奥迪品牌在汽车高效技术与新能源领域超过 20 年的探索成果,以及其率先提出的系统的"电动车技术全方位解决方案"。

严格意义上说,新能源并不能成为奥迪短期内的新增长点,但在未来的 10 到 15 年中,奥迪在这一领域的厚积薄发很可能为其带来领导另一个细分市场的机会。

奥迪公司管理董事会主席施泰德称:"奥迪已经设定目标,力争在 2020 年之前成为全球最领先的高档电动车研发和制造企业,电动车的年销量达到 6 位数。"

这一进程应该与中国息息相关。自 2007 年同步引进奥迪整车高效战略后,一汽 – 大众奥迪目前在中国销售的所有车型都配备了奥迪领先的高效模块技术。2010 年,奥迪与同济大学联合研发了"都市晨光"奥迪 A6L 纯电动原型概念车。奥迪承诺,将把最先进的新能源车型引进中国,4 月 19 日,奥迪首款量产"全混合动力车"——奥迪 Q5 hybrid quattro 将亮相上海车展。奥迪方面确认,这款采用汽油动力 – 电力混合驱动方案的全时四驱高档 SUV 将于 2012 年与中国用户见面。

相比电动车,奥迪的另一个增长点更为直观——进口车。与奔驰着重强调国产车占销量比例在提高一样,与总销量的增长相比,奥迪更在意进口车领域的增长幅度。

车展亮点

Q5 hybrid quattro、A3 e-tron 纯电动车、Q3、新一代 A6

与 22 年前就进入国产车领域的绝对先发优势相比,奥迪在进口车领域的短板同样明显。2010 年,A8L 的销量只有宝马 7 系和奔驰 S 级的 1/5,奥迪进口车总量仍不到奔驰的三分之一。不过,107%的增幅已经为奥迪打开了一个新的增长通道。

在一汽 – 大众奥迪 2011 年的四款重点车型中,除了 A6,其余三款 A1、A7 和 A8 都是进口车。其中,第四代奥迪 A8L 3.0TFSI quattro 车型已于 2 月 28 日正式上市,上市首月销售了 1655 辆,同比上一代车型增幅高达 310%。而不久前,奥迪在美国推出了价格介于 A6 和 A8 之间的全新奥迪 A7。据悉,这款车将在年内正式登陆国内。

对于奥迪而言,进口车不仅是一个增长点,更事关奥迪这几年正着力建设的品牌形象提升工程。一汽大众奥迪销售事业部执行副总经理张晓军称,奥迪"2015 年把全系车都拿到中国来卖"的计划可能会提前。



宝马:远谋中国

上接 40 版

显然,作为德国汽车工业的代表,宝马和奥迪、奔驰三大豪车正是这一模式的忠实实践者。但若要论及为"变成中国企业"而做的努力上,宝马毫无疑问走得更远。

今年是宝马在华国产的第 7 年,在结束了初期追随者的形象后,宝马在中国的品牌经营开始进入从"基地"到"基业"的状态。打造基业长青的"百年老店"形象,是宝马在中国的长期任务。

据悉,随着华晨宝马沈阳二工厂明年投产,作为配套的宝马全球第四个研发中心也将进入立项阶段。虽然初期必然是"较为廉价和简单产品的研发",但这足以成为宝马本土化战略的重要坐标。

同样是今年年初,"BMW 中经智库"宣布成立,首批 16 名智库专家身兼的"国家智囊角色",既为宝马参与中国经济课题建设搭建了平台,又巧妙地解决了由华晨宝马主导的"智库"与政府之间的"旋转门"机制。

对于宝马如此积极的一揽子本土措施,业内分析指出,这与宝马全球布局密切相关。

2009 年,过度依赖美国的宝马遭受金融危机打击,2010 年,依靠包括中国在内的新兴市场的提振,宝马盈利创下历史第二的成绩。据估计,该公司去年四季度 17 亿欧元的营运利润中,有 39%来自中国市场。而宝马股东们 2010 财年获得的股息也将达到创纪录水平。这使得宝马更加确定,中国正是宝马需要的更为稳定的可持续发展经济体。

因此,今年以来,宝马中国高层在不同的场合传递着同一个信息:中国的抗风险能力很强,宝马将在中国持续加大投入。

大众汽车品牌创新启迪"蓝色未来"

——访大众汽车集团(中国)执行副总裁苏伟铭

在 4 月 19 日开幕的第十四届上海国际汽车工业展览会上,大众汽车品牌以上海大众、一汽 – 大众和大众进口汽车旗下共 30 辆展车和最新技术闪耀登场,上演"Think Blue. 蓝·创未来"的创新盛宴。

在新闻发布会上,大众汽车品牌由全新一代甲壳虫、上海大众全新帕萨特和一汽 – 大众 2011 款 CC1.8TSI 等明星车型领衔,全面展示了最新产品系列与领先技术。此次车展上全球首发的全新一代甲壳虫以原创设计打造,继承了大众汽车设计 DNA,同时实现了突破和创新:外形更加粗犷、富有动感,也更显阳刚;内饰设计特征鲜明,布局清晰,更注重细节,让驾乘者感觉一切都触手可及。同时,领先技术的应用使全新一代甲壳虫实现了高新科技与节能环保和谐统一。甲壳虫车型再次超越经典,为车迷带来前所未有的惊喜。

而大众汽车品牌此次延续了"Think Blue. 蓝·创未来"的参展主题。大众汽车集团(中国)执行副总裁苏伟铭在接受采访时说:"蓝色是天空和海洋的颜色,是人类赖以生存的地球的颜色,也是大众汽车品牌的识别色。通过这一主题,我们希望为人们描绘出一个节能、环保且充满科技感的'蓝色未来'"。

"对于我们来说,'Think Blue. 蓝·创未来'不只是一个口号,"苏伟铭介绍说。大众汽车品牌的 30 辆展车中,近 90%都配备了先进的 TSI 涡轮增压汽油发动机和 DSG 双离合自动变速箱技术,为大众汽车不懈追求可持续发展树立了新的标杆。

2010 年,大众汽车集团宣布,将在 2014 年实现电动车在中国的本土化生产,通过为消费者提供买得起的电动车支持中国进入可持续发展的电驱动时代。如今,大众汽车品牌全球第一个电动车队 4 月份在中国投入了运营,首款混合动力 SUV——途锐混合动力也已在中国上市,这都体现了大众汽车对环保出行的重要承诺。苏伟铭表示:"在中国这个最大的汽车市场推出新款环保车型,是我们的主要目标之一。途锐混合动力车型近期上市,标志着我们朝着中国可持续发展的未来迈出了重要一步。"

Das Auto.

大众汽车品牌坚持以创新意识、科技与工艺,与人们一起共创"蓝色"未来

——苏伟铭



苏伟铭介绍说,大众汽车品牌坚持以创新意识、科技与工艺,与人们一起共创"蓝色"未来。而在此次上海车展上,大众汽车不仅展示了多款面向未来的车型,还把一个独具创意的城市出行方式——大众电动脚踏板车带到参观者面前。

苏伟铭表示:"大众电动脚踏板车租赁方案意在通过与各相关方的合作,采用面向未来的技术,为人们提供经济、环保的'零排放'出行方式。这种短途交通方式尤其适合人口高度密集的超大城市。"这一概念并非在讨论汽车,而是呈现了一整套面向未来城市生活的解决方案。

大众电动脚踏板车租赁方案包括了:电动脚踏板车,电动脚踏板车租赁中心以及为电动脚踏板车开发的智能手机软件。利用可预付的电动脚踏板车移动交通卡,人们的使用和出行将更加便捷。结合智能手机软件的使用,这种创新出行方案不仅可以满足人们出行的需要,提供经济、高效、便捷的出行方式,也把全新出行方式与现有交通体系结合起来,让零排放出行变得更有可能,有效地减少了出行对环境的影响。

大众汽车希望借上海车展的机会向社会发出公开邀请,欢迎任何有兴趣的城市管理者、政府机构、企业以及大学院校,与大众汽车就这一创新性的短途交通解决方案携手努力,争取能在中国、以及亚洲范围内的大城市和地区,开展运营示范性项目的探讨。

在大众汽车展台上,大众汽车还展示了一个有趣的互动展区——"大众自造"。在介绍这个互动展区时,苏伟铭说:"'大众自造'以互联网和跨媒体渠道以及形式多样的活动为沟通工具,以设计、个性化、环境和连通为沟通话题,为每一个未来可持续移动的利益相关者创造一个互动和对话的平台。"

"大众自造"将开启一个大众汽车与中国每一个爱车的人进行交流和沟通的创新渠道,其中包括网络平台、主题活动以及创意竞赛。最终目的是启发公众的想象力和创造力,向世人描绘我们心目中的未来之车。



上海通用:绿动未来

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

自今年起,上海通用正式进入“叶永明时代”,在确保轿车生产企业榜首的位置外,如何使旗下三大品牌的销售结构更合理,并开拓在整车销售以外的后市场环节,均是外界所期待的。

在今年上海车展上,上海通用将以“创领·绿动未来”为主题,一举推出5款包括全球首发车型在内的概念车与量产新车。在上海通用看来,“绿动未来”战略是企业可持续发展的根本保证。

今年一季度,上海通用汽车总销量达313651辆,同比增长33.3%,在国内轿车生产企业销量排行榜上位列第一。

“绿动未来”战略

上海通用表示,公司将进一步发挥股东双方优势,深化“绿动未来”企业战略,不断提升企业内部涵盖战略规划、本土研发、全球采购、三地制造、质量体系、品牌建设和销售服务等各环节的体系竞争力,继续保持行业领先优势。

原上海通用汽车总经理丁磊曾表示,“销量不能代表一切,要依靠绿动未来战略,提速公司的自主发展和创新能力。”

早在2008年初,上海通用就启动了“绿动未来”战略。从产品层面来解读,首先是“绿色产品”和“绿色技术”的大规模推广应用。上海通用汽车在动力总成项目上投入资金超过11亿美元,成为国内在动力总成上投入最多的合资企业之一。其间,上海通用共推出了10款发动机和2套混合动力系统,配备在25款全新一代车型上,同时各种车型开始陆续装备先进的S6六速自排变速箱。

动力总成的改进,让上海通用提前实现了原定于2012年实现的目标,即搭载全新动力总成的车型,比老一代产品油耗和碳排放降低了8%至13%,而动力性能(升功率)则平均提升了10%。

除了技术,在企业管理及可持续发展上,上海通用的绿色战略还覆盖了车型生产、销售等环节,并希望通过发挥整车厂的带头作用,带动上下游整个产业链,提倡环保科技产业化,并倡导绿色消费理念共同创造出一个绿色产业生态系统。

2010年6月,国家发改委、工信部和财政部正式公告了第一批入选“节能产品惠民工程”的71款节能汽车推广目录,其中,17款来自上海通用,包括雪佛兰新赛欧两厢、三厢全系,雪佛兰乐风乐骋1.2L,雪佛兰科鲁兹1.6MT以及别克新君威新1.6T。这意味着上海通用的“绿动未来”产品战略,取得了显著进展。

承接

今年2月,丁磊调任上海张江(集团)任党委书记、总经理,上海通用汽车总经理一职由上海汽车副总裁叶永明接任。在接下来的“叶永明”时代,上海通用将继续整合旗下三大品牌的销售结构,同时还要将上海通用的产品推向国际市场。

根据2015绿色产品战略,上海通用汽车将在未来5年推出12款新发动机,全部集中在1.4L–2.5L排量区间。

“绿动未来”战略的实施,推进了上海通用的全速发展。2010年,上海通用在丁磊的带领下到达了一个顶峰:第一个轿车年产销达“百万辆级”的车企;发动机全面更新;产供销全面一体化,协调性达99%;质量、售后服务排名大大提升;旗下四个品牌销量、市场占有率和影响力全面跨越;二手车、出口业务打开局面;股东回报、员工福利提升,员工满意度调查达到历史最高。

在丁磊率领的6年时间里,上海通用全面推进“多品牌、全系列”和全球平台产品战略,并在2009年美国通用破产重组的不利环境下,依然创出产销新高。上海通用的年销量从25万辆飙升至103万辆,拿下四次国内乘用车产销量第一的成绩,别克品牌获得重塑,雪佛兰品牌也被成功地塑造成中国家轿市场的翘楚。

2010年,得益于雪佛兰的起飞、多品牌战略和“绿动未来”,上海通用率先站到了年销量100万辆的台阶上,并在去年再一次夺得产销第一的位置。

在新能源车领域,上海通用也希望能抢夺先机,继续保持其“第一”的地位。根据其计划,2011年,上海通用将推出两款重量级新能源车型,并在2013年至2015年期间,实现电动车的量产化。

车展亮点

雪佛兰迈锐宝、别克 Envision SUV 概念车、凯迪拉克 CTS Coupe 豪华运动轿跑、雪佛兰科迈罗、全新雪佛兰科帕奇

体系

以营销见长的上海通用,一直将成功的因素归结为体系力。泛亚研究中心、三个品牌、四个生产基地,上海通用已经形成了完备的产业链条。可以预见,未来3年里,上海通用仍将会保持快速增长态势



一汽–大众:适度本土化

■ 本报记者 杨小林 北京报道

作为国内最赚钱的汽车合资企业,一汽–大众在去年实现产销整车超过87万辆(含奥迪品牌),但是在利润上却实现了惊人的200亿元的突破。据悉,这一盈利指标相较于2009年可能翻了将近一番。

明晰定位

来自行业协会的最新一期的销量统计显示,一汽–大众在今年第一季度保持了同样强劲的增长幅度。而在北京这样即便有“限牌”政策出台的一线城市,一汽–大众经销商反馈的信息也异常积极。

数据显示,得益于奥迪Q5、高尔夫6、迈腾和CC等中高端产品的持续热销,一汽–大众在3月份和前三月累计销量分别为8.2万辆和22.5万辆,在乘用车生产企业中排名稳居上汽通用五菱、上海通用和上海大众之后。

虽然捷达在一汽–大众现有产品中销量仍然是“一骑绝尘”,但像高尔夫6、新宝来、速腾和迈腾等新产品的强劲“上位”,极大的改变了此前一汽–大众依靠捷达一张“王牌”苦撑局面的尴尬。

而从今年前三月的销量报表来看,一汽–大众旗下的主力车型仍然延续了此前的热销势头。其中,奥迪品牌在3月销售2.27万辆,创下了该品牌进入中国有史以来的单月销量最高纪录。

这在一定程度上,也合理的解释了为何2010年一汽–大众销量同比2009年增长不足50%,却在盈利等几项关键性的企业经营指标上均实现了翻番。而随着迈腾B7L和换代速腾NCS的推出,一汽–大众的盈利能力还要“更上一层楼”。

毫无疑问,中国市场已经成为大众实现全球战略目标的“利润奶牛”。数据显示,2010年大众年利润高达68.4亿欧元,是2009年的七倍,全球销量达714万辆,其中中国内地和香港市场以超过192万辆的成绩已占到26.9%。

作为国内最早一个投产高档C级车的合资企业,一汽–大众在大众中国的战略定位中的重要性不言而喻。虽然在合资企业的组建时间上比上海大众还要晚几年,但是通过合资股东“大手笔”投入,一汽–大众在造车工艺和盈利能力上,已经实现了“后来者居上”。

而在产品布局上,南北大众也奉行较为有效的差异化战略。一直以来,南北大众在大众中国战略中就有相对明确的分工,那就是一汽–大众以引入德国大众的原版高性能车型为主,而上海大众则是以合作开发、主打性价比新款车型为主。

车展亮点

速腾 NCS、大众纯电动车、SEAT 西亚特新车

厚积薄发

“当然,在具体执行过程中,南北大众并非泾渭分明。”有观察人士认为,大众在南北大众齐推经过大量本土化技术改进的A级车产品——新宝来和朗逸,以及随后的B级车——新迈腾B7L和全新帕萨特,都向外界传达了一条重要信息,即不管原版还是改版,只有最适合中国市场的才是最好的。

此次缺席上海车展,但是即将在年内上市的迈腾B7L,就是一汽–大众在抢占B级车细分市场中为迎合国内消费者而做的一次大胆尝试。来自一汽–大众内部资料显示,加长后的迈腾轴距为2809毫米,这甚至超过了全新帕萨特2803毫米的超大轴距。

“与上海大众初期采取小投资,滚动式发展模式不同,一汽–大众是国内最早一批达成规模化生产的合资车企。”上述观察人士指出,这在很大程度上决定了,凡是集大众最先进技术和工艺于一身的新产品,率先有望在一汽–大众实现投产的可能性就远大于后者。

据悉,仅2004年12月建成投产的一汽–大众第二工厂,当年总投资就超过130亿元人民币,这样的投资手笔不仅在中国汽车工业史上绝无仅有,在德国大众集团的海外投资史上也不多见。当然,实践证明,大众的“冒险”是值得的,一汽–大众出色的盈利能力就是最好的佐证。

业界预计,2012年一汽–大众还将盈利爆发式增长阶段,至少三款全新车型——捷达NF、换代速腾NCS以及换代奥迪A6面世。其中,捷达NF大约会在2012年的第四季度上市,而NCS在2012年1月就可能登场,从企业内部流传出来的一份“一汽–大众未来五年的新车产量规划”,证实了上述消息。

另据一汽–大众成都基地传来的最新消息,为NCS启动的一汽–大众成都工厂二期项目。目前已经进入设备安装调试阶段,最快有望于今年9月全面投产,届时新增产能可达到10万辆。据悉,二期项目总投资70亿元,加上一期产能投资,一汽–大众成都基地总投资规模已经破百亿。

原味

与上海大众相比,一汽–大众更愿意选择原汁原味的德国产品。从高尔夫、速腾到CC,洋派产品路线让一汽–大众成为国内最赚钱的合资企业。下一步,一汽–大众希望能走得更稳一些

上海大众:双品牌突围

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

“多品牌战略是企业增强竞争力、获得可持续发展的有效途径,妥善地处理好几个品牌之间的差异化经营,就能够为企业创造最大的利益。”在上海大众汽车总经理张海亮看来,1加1是可以大于2的。

自张海亮挂帅以来,被业内寄予厚望。2010年,公司前所未有地在一年里售出了超过100万辆汽车,同比增长37.4%。

双品牌战略

“斯柯达品牌和大众品牌是双品牌战略非常重要的组成部分,不存在主次之分”,上海大众汽车总经理张海亮认为,过去几年,上海大众斯柯达品牌在产品架构、市场开拓、网络布局上都卓有成效,展现了上海大众对斯柯达品牌的重视与发展决心。

车展亮点

全新帕萨特 NMS、斯柯达全球首款电动概念车

公司认为,目前,上海大众双品牌的市场布局和产品架构比较合理,斯柯达品牌和大众品牌有各自的品牌风格、产品特性和目标消费人群,价格体系也与各自的产品特性和市场竞争格局有着较好的匹配度,但是,在中国,大众品牌已经是一个运作了20多年的成熟品牌,而百年品牌斯柯达还是新人,需要时间,未来会有更好的表现。

张海亮认为,同为欧系品牌,两者在开发流程、生产制作过程以及体系保障上,可以资源共享,产品品质上也统一。此外,在产品布局、市场开拓、网络建设等方面,斯柯达品牌和大众品牌相互补充互为支撑,取得了1+1>2的效应,提升了上海大众的整体竞争力。

但是,基于不同的品牌成长文化背景和发展历程,斯柯达品牌在产品特性上与大众品牌又有一定的差异化,无论是造型设计风格还是技术匹配上,两个品牌还是有着比较清晰的个性,所针对的目标消费人群也有差异化。

“多品牌战略是企业增强竞争力、获得可持续发展的有效途径,妥善地处理好几个品牌之间的差异化经营,就能够为企业创造最大的利益”。张海亮表示,目前,上海大众的双品牌战略是卓有成效的,从内部管理、生产流程、开发等方面来讲,上海大众也完全有能力支持双品牌在中国的发展。

去年底,上海大众与斯柯达中国正式签署了协议,将引进紧凑型SUV车型Yeti,实现国产化。

2010年,上海大众品牌产销突破80万辆,上海大众斯柯达品牌突破20万辆,上海大众整体产销首次突破百万辆,达到历史最高点。

新突破

今年前三个月,上海大众销量为24.69万辆,在轿车生产企业中增速依旧居前。

与此同时,朗逸取代桑塔纳成为上海大众销量冠军,公司有意将下一代帕萨特与朗逸采取相同的产品研发和市场推广模式,并进行全世界同步发行,在出口方面,将采取PQ46平台并进行模块化生产,加速新一代POLO的上市,据悉,此款的最大亮点在于外形的全新变化。由于上海大众与大众一直共享平台,所以这款车可能与国外原版改动并不大。

2010年末,在张海亮升任上海大众公司总经理的第三个月,公司前所未有地在一年里售出了超过100万辆汽车,同比增长37.4%。因而,业内对张海亮寄予厚望。

但是,对于上海大众来说,产品陈旧的形象、利润率的提升则非短期可以见效。据悉,与上海通用相比,上海大众的单车利润差约2000元。

在此之前,上海大众高管一直试图优化产品结构,增加新车型所占份额。然而,2010年,桑塔纳系列依然占据该公司20%的销量份额。也就是说,上海大众仍然受限于数年未能引进全球车型的制约。

为此,上海大众管理层致力于对每款新车进行本地化改进,希望借助自己的设计团队,让新车型更贴近国内市场。

“充分本土化的合资公司拥有极强的竞争力,其优势在弱市中将表现得更为显著。”业内分析师认为。

自主

已经将自主开发能力作为长远战略的上海大众,正逐渐展现出自主的实力。随着朗逸、新帕萨特等车型的推出,上海大众也实现了从生产工厂到全体系企业的蜕变



北京现代:“忐忑”向上

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

围绕着第八代索纳塔的热炒随着4月8日的上市仪式暂告一段落,但以中国市场的反应速度,第一波反馈很快就会袭来。

北京现代的“忐忑”似乎众人都能感受到。从竞争对手、到定价、到营销,第八代索纳塔都在进行一场没有后路的豪赌,而最期待的结果就是销量与品牌价值的双赢。

在品牌提升的大命题下,一场涉及产能调整、网络升级、跨领域营销的改革已经展开,在“索纳塔年”,北京现代呈现出一个执着向上的新形象。

价格攻略

4月8日上市的第八代索纳塔共推出2.0L和2.4L两种排量7款车型,价格在16.69万至24.99万元之间。

这一定价没有让第八代索纳塔受到像同平台车型K5一样的“声讨”。一个月前,东风悦达起亚全新中型车K5正式上市,售价区间为15.98万至24.98万元。业内分析认为,K5是睿翼和斯柯达昊锐的同级竞品,但却定了雅阁级别的价。而雅阁、君威正是第八代索纳塔的竞争对手。按照现代汽车和悦达起亚的品牌策略,起亚车型定价要比现代同级车低一层级。

“K5的定价给北京现代的压力很大。”接近北京现代高层的业内人士称。

这种压力可以从两方面理解,其一,作为首款打破惯例,早于现代同平台车型上市的起亚新车,K5低于消费者心理预期的性价比引起了对车辆本身价值的质疑,这对于源自同一技术平台的第八代索纳塔来说,面临着出生时即受质疑的风险;其二,为了修复K5给市场留下的不好的心理范式,北京现代需要在定价上有足够的吸引力,而这种让步不仅将带来成本压力,也将使第八代索纳塔的高档定位受到一定影响。

而另一种观点则指出,雅阁7代上市时,在雅阁6代仍在加价的情况下,定价毅然下调4万元,而雅阁现在仍是B车销量最好的车型。

但第八代索纳塔并没有雅阁的号召力,所以,这一略低于预测的微妙定价却成为了真正“正常”的价格。

这一价格定位也隐约透露出现代对于这第四次冲击中国中高级车市的谨慎。在第五代索纳塔、领翔和御翔相继失败后,这是北京现代第四次冲击国内的中高端汽车市场,被称为“不能失败的任务”。

与此同时,第八代索纳塔还是北京现代刚宣布的一系列全新品牌理念的“形象代言”。从这个角度来说,这款车也是北京现代必须花血本打造的一场形象工程。

据悉,为了打造中高端轿车新坐标,北京现代为第八代索纳塔所准备的推广备用金超过了同级别车型的两倍。而这笔上亿元的费用将主要投向日系三大中高端品牌的主场——华南市场。

这是一场豪赌。

调整重心

“北京现代已经完成了量的积累,今年将把主要精力放到品牌的提升上。”北京现代常务副总经理李峰表示。话虽如此,在索纳塔试驾会上,北京现代销售本部品牌战略总监郑明采举杯时,“1万辆”却自然而言地成了“祝酒词”。

北京现代副总经理张志勇明确表示,预计第八代索纳塔初期每月销量在5000辆到6000辆,一年以后每月销量可能达到8000辆到1万辆。

不过协调量的积累和品牌提升的关系,对北京现代来说,并不是一个轻松的课题。

2010年,北京现代以60万辆的产能,实现了销售70万辆的业绩。今年,北京现代将销售目标锁定在了75万辆。

最新数据显示,2011年,北京现代仍以“现代速度”在中国市场狂飙。1至2月共销售123036辆,同比增长23%,超过乘用车市场同比增幅。在2月登上全国乘用车销量排行第3位之后,3月继续上扬,共销售59528辆,环比增长17.4%。尤其是悦动以及ix35,销量分别达到17182辆和9383辆。

4月1日,2011款雅绅特上市,悦动改款车型也将亮相上海车展,这些新车型都意味着新的增长点。

缓解瓶颈的第三工厂须待2012年方能建成,在此之前,如何为第八代索纳塔留足产能将成为新车上市后的一大关注点。

车展亮点

第八代索纳塔、改款悦动

产能调整只是北京现代的要务之一。据悉,为确保第八代索纳塔成功上市并打开市场,北京现代将2011年定为“索纳塔年”。其含义是:北京现代将在产量安排、市场推广、终端销售等方面进行倾斜,让消费者有足够的机会了解第八代索纳塔的各项优势,力保其跻身中高级车第一阵营。

在此基础上,为强化第八代索纳塔高档形象,北京现代的“展厅升级”也将全面实施,届时,将在展厅内单独设置展示区,对第八代索纳塔客户专设VIP接待区。在维修车间,推行专用工位,缩短第八代索纳塔客户的维修保养等待时间。

此外,包括今年1月正式运营的“BTO订单管控”在内的“深化满意度经营”,旨在进一步拓展二、三线销售服务网络的“调整网络结构”等计划都在推行中。

而营销计划也将以提升品牌形象为目标。在冠名3月的亚欧乒乓球对抗赛后,赞助《妈妈咪呀》音乐剧将成为北京现代2011年的文化营销大戏。

一切都围绕第八代索纳塔,一切都为了第八代索纳塔。这是北京现代2011年的工作路线。



劲

北京现代的“快”,正演化成“劲”。从单纯的规模扩张到如今的“有品质增长”,北京现代变得更有自信,也更有实力去挑战自己的天花板。这次亮相的新索纳塔就是一个例证

东风日产:冲刺百万

■ 本报记者 张耀东 广州报道

去年实现66万辆销量的东风日产,把年销百万辆的时间点放在了2012年。而在内心深处,东风日产真正想要做的是中国汽车行业的领导者。

过去的7年里,这家年轻的车企就像是一个能量充沛的“劲量小子”,累计增长了10倍。而且产品规划齐整、营销手法“新”“奇”、杀法骁勇,奠定了主流车企的位置。这让东风日产在汽车业内引起了震动,甚至有人欲将此归纳为东风日产模式。

但是,东风日产咄咄逼人的进攻态势,也引起了竞争对手的警觉。以致有人将东风日产视为闯进瓷器店的公牛,在争夺市场占有率的过程中,也打破了与竞争对手之间的微妙平衡。

东风日产常务副总经理任勇并不认同这样的说法。他认为东风日产现在的成功,是在几年前就已经打好了基础的,并不是简单的凭借市场营销能力。甚至,任勇还不无遗憾地认为,最近两年中国车市的井喷,宽松的市场环境让每家车企都过得不错,使得东风日产的优势没能充分发挥。

因此,任勇并不太把年产100万辆的门槛看得过重,去年底,一个145万辆的年产销规划已经启动,其中,东风日产去年推出的自主品牌启辰占据重要位置。

车展亮点

新一代骐达、启辰概念车

激情与职业

锐

自2008年之后,东风日产就变得“锐气难挡”。在营销和企业经营上,东风日产杀法骁勇,稳、准之中带着一股狠劲。在一群有梦想的职业人士带动下,东风日产成为国内大型车企中最具有狼性的、最善于学习其他行业营销手法的、攻击性最强的

每次问道东风日产快速成功秘诀,任勇都首先归结为人的因素。按照他的说法,东风日产汇集了一批“有理想的、职业化的人才”。

这也是任勇最为自豪的一点。11年前,任勇刚刚来到东风南方事业部时,那时东风日产还没有成立,还叫做风神汽车公司,总部设在了深圳,资金实力、人才都很有限。从那会起,任勇就逐渐形成汇集各方志士的观念和管理能力。由于历史原因,在东风日产有日产系、台湾人、东风系以及职业经理人等不同背景的人才,但总体合作融洽,形成了“想做事就能做成事的文化”。

在股东层面,东风日产也不是没有遇到过危机。2005年,东风日产中外股东分歧过大,甚至导致企业停产1个月。最终,痛定思痛的东风日产高管层闭门思过,提出了合资企业“基本法”,核心意思就是不管高管代表哪个股东,但做决定都要以合资公司利益最大化为基本。而后,东风日产又发布了一个高管宣言,再次强调了合资企业利益最大化。

客观上,东风日产得益于这一人才举措。来自快消、家电等行业的职业经理人给东风日产带来新的活力,并直接导致东风日产锐气十足的营销风格。可以说,东风日产是国内大型车企中,竞争意识最强的。

鲜明的例子是,去年底,东风日产在产能不足的情况下,仍然推出低价格策略的新阳光轿车,导致产品月销2万仍供不应求。而对于新天籁,东风日产则将整合营销的力量充分发挥,对重点区域的经销商形成强支撑,进而实现销售上的以点带面。

但任勇却很担心他的团队陷入信息同质化的深渊,他要求员工每年必须要接受几十小时的培训,已接受新信息,保持创业状态。

启辰梦想

为了“让自己变得更优秀”,任勇认为企业要能够保持自我繁殖能力,就必须树立更高的目标。于是,自主品牌启辰问世了,电动车聆风的引入也进入了倒计时。

对于启辰这个品牌,任勇认为其一开始就不是一个简单地在日产平台上衍生的品牌。于是,从产品规划、研发、采购、设计、品牌、营销等全方面,东风日产都坚持全球化,即利用开放资源整合,要有独立的价值链。

任勇希望,东风日产的研发中心,能够与日产设在美国、英国的一样,开发出高水平的产品。甚至,任勇认为,启辰应该成为亚洲性品牌,与日产品牌形成互补。

与广汽本田理念一样,启辰这个合资企业的自主品牌,在中国有着更为广泛适用性,可以打入三、四线市场。这也是这类品牌的市场价值。

而任勇的梦想则是通过启辰的推出,提升东风日产整体实力,最终成为中国汽车行业内的领导者。不过,他也坦承,在现阶段,东风日产与上海通用、大众相比,在积淀上还有差距。不过,东风日产“追求更高、更善用力量”。



一汽丰田:伺机反攻

■ 本报记者 杨小林 北京报道

一汽丰田主动发起了一场持续了三个月的“春季攻势”,这是以“增值”一汽丰田旗下产品为主要手段而发起的,总体目标是要在全年实现55万辆的既定销售计划。

从1月的“好礼旺新春”到2月的“迎春惠”,再到3月的“三年10万公里保修”,一汽丰田市场促销动作之密集程度,甚至可用“地毯式轰炸”来形容。

顺应市场

如果说南北丰田就像是支撑丰田在华事业的“两条腿”的话,那么,对于丰田而言最现实的问题就是,稳住这两条腿在中国市场的支撑作用。其中,承担丰田在华六成以上销量任务的一汽丰田,则是“两条腿”中最不能出现动摇的。

来自丰田中国的最新销量统计显示,上个月丰田在华销量出现了罕见的“触底反弹”,而且单月销量增幅同比一度直逼四成。受此利好消息振奋,丰田日本总部在4月1日当天就对外发布,3月该公司在中国市场的汽车销量达到了历史性的8.4万辆,同比增长了37.4%。

而在今年2月,丰田在华销量才只有区区4.4万辆,这一数字不仅较去年同期下滑2.8%,而且刷新了丰田近20个月来的销量最低纪录。尽管丰田中国官方将原因归结为春节放假等客观因素,但丰田汽车1–2月份在华汽车销量为12.4万辆,同比仅增长5.3%。

如果不是上月销量的强劲反弹,丰田今年在华销售90万辆计划,可能在第一季度就面临“开局不利”的尴尬。据记者了解,在丰田上月8.4万辆的销量中,一汽丰田就通过全方位、大力度的市场促销举措,实现了5.1万辆的单月销量。

反攻计划

通过密集的市场促销计划,一汽丰田在确保厂家指导价不变的情况下,进一步提升了旗下产品的“价值”。而产品性价比的提升,又会反过来刺激销量的恢复性增长。

一汽丰田上述举措,在3月的终端销量中得到了热烈的“反馈”,中国汽车工业协会的相关统计显示,今年1–3月,一汽丰田累计销量13.06万辆,同比2010年第一季度的13.64万辆略有下滑,但是却以当月销量的巨大反弹,止住了整体销量的下滑势头。

而对照一汽丰田年初制定的55万辆产销计划(仅比2010年销量增加4万辆,增幅不足8%),一汽丰田年内在市场增量上并没有太大的“野心”。然而,据记者了解,一汽丰田做出上述产销计划,在很大程度上是源于困扰企业多年发展的产能“瓶颈”。

“从去年开始,一汽丰田就出现了产能不足的状况。按照现有的产能规模,一汽丰田的年产能是46万辆,但是今年计划要完成50万辆的生产,现在已经在要求工人们加班加点地进行生产,明年一汽丰田的产能仍然不足。”一汽丰田销售公司高层在去年底广州车展期间接受媒体采访时表示,一汽丰田面临的产能“瓶颈”,只有等长春新工厂正式投产后才有可能得到彻底缓解。

而据记者近日从一汽集团内部获得的确切消息,早在2008年10月就完成项目奠基的一汽丰田长春新工厂(又称一汽丰越扩产项目),正式投产时间已提前到今年底。根据此前公开的信息,新工厂投资40亿元,将产卡罗拉等丰田热销车型。

上述一汽集团内部人士称,受制于丰田此前一贯的谨慎扩张战略,一汽丰田最近5年来除了引进例行换代产品外,并没有再新增产品种类。而丰田近期提出了“将中国市场销量所占比例提高到全球销量的15%”的新目标,成为一汽丰田下一个阶段伺机反攻的最有利时机。

温

这两年,一汽丰田表现得有点“温”。但这并不是贬义,因为,丰田在美国就是于不温不火间,打败了“三大”。如今,丰田遇困了,但重新火起来的基础还在,千万别小瞧了它

车展亮点

普锐斯 PLUG-IN HYBRID Concept 概念车





广汽本田:进退之间

本报记者 张耀东 北京报道

4月17日,广汽本田理念S1正式上市。作为第一款由合资企业打造的自主品牌轿车,理念品牌背后的行业性含义远远超过了其他产品。

面对理念这样一个品牌,汽车业内、媒体乃至政府有关部门的反应也是相当复杂的,毁誉皆有。反对者认为,这是"伪自主",是跨国车企钻中国政策空子、低价扩充市场的新招数;而支持者则认为是提升中国汽车自主研发实力的捷径,并要求其他合资车企效仿。

车展亮点

混合动力车型
CR-Z、理念S1

关于理念的争议是从2007年7月份开始的。当时的广本虽在经济效益上如日中天,但产品线单薄、研发实力有限的弊端已经显现,并已成为广本的短板。于是,当时广本提出要从"生产工厂"向"现代企业"转变,主要举措就是要成立100%归属于合资企业的研发公司,打造100%归属于合资企业的产品品牌,即所谓合资的自主品牌。此举后来赢得了国家有关部门高度认可,并被推广到其他合资车企。

广汽本田执行副总经理姚一鸣对于这些非议并不放在心上,他认为,理念的最大意义是培养了研发人才队伍、建立了研发体系,为将来"能够开发出像雅阁这样畅销世界的车型"打基础。而日本本田株式会社社长伊东孝绅则把此事归结到了精神层面,他表示,"本田是个强调梦想的公司,而广本也有追逐自己梦想的权利"。

不管怎样,在纷议了3年半后,理念S1终于上市销售了。姚一鸣希望外界对于理念的关注点能够放在S1产品本身上,因为,最终评价车好坏的,还是消费者。

产品本源

姚一鸣并不回避理念S1是在本田现有产品平台的基础上开发的。

对于这点,姚的观点非常坦诚。他表示,广本成立12年,确实学到了世界一流的汽车制造技术,在本田海外十几个工厂中生产品质是最好的,但在研发这个领域,广本以前基本没有接触过。这次,理念S1是从零开始的,可能距离理想中的自主品牌发展目标还有一段漫长的路程,但"理念S1迈出的这一小步,已经是领先于他人非常重要的一步"。

这不是广本一家的问题。事实上,在绝大多数的合资车企里,都还仅是生产工厂,没有建立起真正的研发体系。而开发一款全新车型至少需要3年的时间,没有3到4代产品研发的积累,是很难在研发上做到得心应手的。

姚一鸣认为,比较现实的做法是,自主品牌还是应该依托合资企业的实力。为此,理念S1的总体思维是"源于广汽本田,延承本田世界领先的品质和技术基因",根据中国消费者需求改进。套用广本的话说,理念S1与本田品牌"技术同步、品质同源、服务同网"。理念S1的发动机、变速器就是与本田飞度一样的。

这句话也可以被进一步解读为,以往合资企业形成的品牌溢价都被外方拿走了,而有了自主品牌后,中方也就可以共同享有这一企业品牌溢价。

更为关键的是,通过理念S1这样一款车,广本进入了一个以往没有深入的细分市场——价格在6万到8.5万元的中低端经济型轿车市场。据相关数据显示,在2010年,整个经济型轿车市场容量达到198万辆,而理念S1所在的细分市场就达到了140万辆。可以预计,在2到3年后,这一细分市场的容量就将超过200万辆。

广本缺乏这样的产品。这导致了广本在三、四线城市拓展乏力,理念的上市,也直接促进了广本销售渠道的进一步下沉。因为,在那些市场,诸如自主品牌的价格、合资企业的品质技术之类的卖点,还是很有号召力的。

姚一鸣说,广本立志把理念S1打造成为符合中国消费者审美观、价值观的新基准国民车。

双管齐下

理念S1的上市,将广本带入双品牌时代。这是机会,更是挑战。

姚一鸣认为,"从一条腿变成两条腿,走起来会更加扎实和稳健"。目前,理念与本田是并网销售的,但从长远发展来看,会选择分网销售,但目前"没有时间表"。

对于广本来说,除了理念之外,另外一个新增长点将会是新能源车。此次的上海车展上,广本的主要亮点也是新能源车。

在日本本田社长伊东孝绅看来,混合动力车是目前较为现实的过渡性解决方案。因此,广本的新能源之路也会从混合动力开始。据悉,此次车展上,广本将会宣布其在混合动力方面的规划和主张。

目前,有望导入广本的混合动力车型有本田CR-Z、飞度混合动力版等。但从东风本田并不成功的混合动力版思域来看,广本若想在混合动力方面取得成功,就必须要采取更为激进的价格和市场营销策略。

广汽本田是个颇为内敛的企业,对于行业发展、公司运作有着自己的判断,执行中又带有鲜明的广本印记。十年前,广本是异常激进的;2008年后,广本又是相当保守的。进退之间,不为外界所动的广本更多地看到了自己



东风本田有个理念就是"不从众",善于开发有潜力的新兴细分市场。下一步,考验东本的是,进入了主流之后,如何找到新的差异化点



东风本田:厚积薄发

本报记者 张煦 北京报道

虽然继上一次推出新车已经过去了两年时间,但东风本田在此次的上海车展上,仍然"沉默是金",此前传言中将于车展上亮相的新思域和自主品牌新车同时爽约。

尽管自出任东风本田执行副总经理以来,陈斌波一直试图在营销领域有所突破,而产品少的现状使得其营销战略难以施展。

不过随着本田在华战略的调整,东风本田靠"老三样"的"小产品、大市场"战略或将松动。"现在的东风本田已经有所改变,不仅仅满足于闷声发小财,而是更希望在销量上和市场占有率上有所提升。"东风本田内部人士透露。

两个等待

事实上,东风本田一直在等待,等待新品和新工厂。

随着近期东风本田执行副总经理陈斌波以及副总经理刘洪相继在不同场合透露了自主品牌和新思域的动态,一系列的新车方案正在进行当中。

"这两款新车型还在筹备当中,因此未能参加上海车展",据消息人士透露,新思域分为普通汽油机和混合动力两种引擎系统,目前已经在国内开始了国产化测试,最快的上市时间要等到下半年。

而随着广汽本田理念品牌的推出,东风本田的自主品牌也开始在坊间不断被炒作。目前可以确定的信息是,首款车定位为三厢车型,为追求差异化竞争,东风本田的自主品牌较广汽本田的理念略为高端一些。最快推出时间也要在今年年底,预计售价在8万至13万元之间。

据陈斌波透露,自主品牌将利用东风本田现有平台的技术和零部件。初期在第一工厂生产,待第二工厂建成投产后,移至第二工厂生产。

事实上,本田一向倡导小规模投入、滚动发展的模式。正因如此,东风本田在众多合资车企中显得特立独行。自2003年至今,该公司只有CR-V、思域和思铂睿三款产品,但每款产品均在各自的细分市场有不错的战线。这不仅得益于本田"少而精"的产品战略,也受益于东风本田自身"小市场大作为"的作战打法。

▶下转45版



东风本田:厚积薄发

上接 44 版

但是随着 2010 年 11 月，投资 43 亿元的东风本田第二工厂开建,东风本田开始有了新的战略。据悉，2012 年建成之后,东风本田第二工厂将实现 10 万辆产能,2015 年将实现 24 万辆的新增产能。届时东风本田总产能将提高至 48 万辆至 50 万辆,是现有产能的 2 倍多。

车展亮点

逸致、Zelas 泽拉斯

因此,在新工厂落成之后,困扰东风本田多年的产能不足问题将迎刃而解,其新品上市的迅速和想象空间也将突飞猛进。“接下来的几年当中,东风本田的目标是拥有 7–8 款产品。”陈斌波如此表示。

当两个等待都盼来结果的时候，东风本田才能将现在的蓄势待发变为势如破竹。

战略调整

根据本田最新的全球规划,其 2020 年的产销目标为 600 万辆,较目前增加 244 万辆。而中国之于本田的重要性正在显著增加。

盖世汽车网分析数据显示,2010 年之前，本田全球销量最高的国家为美国,日本本土长期位居第二。这一局面已于 2010 年开始发生变化。随着本田在中国销量实现 65.5 万辆,中国首次超过日本(64.7 万辆),成为本田的第二大市场。

与此同时，中国近年来在本田全球总销量中的占比正在逐渐增加。本田在中国销量 2005 年只占其全球销量的 7.7%，至 2010 年这一比重已增至 18.4%。

但是在以超预期高速增长的中国市场上,本田近两年虽未出现销量下滑,但其增速在已在华国产的国际车企中处于最低水平。

作为本田在中国的两家合资公司之一,在本田追求量的背景下,东风本田“老三样”



的“小产品、大市场”战略也不得不做出改变。毕竟任何一款热销产品的生命周期都是有限的,而一款产品对市场的吸引力也会随着上市时间的增加而递减。

在东风本田 2010 年的 26 万辆销量当中,CR–V 为 14 万辆，思域 10 万辆,思铂睿 2 万辆。随着 ix35、智跑、途观等一系列 SUV 轮番上市，上市七年且创造多年热销神话的 CR–V 已经感受到了市场分羹的压力。而上市 6 年的思域也在中级车市中，遭遇到了越来越多的竞争对手。

对东风本田来说，迅速铺开产品线,完善产品体系是其实现下一步扩张的基本前提。虽然目前受产能局限,东风本田仍然坚持“小产品、大市场”的打法,但是 2011 年将迎来东风本田一个重要的时间结点。

2011 年，东风本田累计销量和保有客户规模将达到 100 万辆以上，这标志着企业规模将发生阶段性的提升。东风本田或许将借此机会,成功引进新产品,从而实现规模的扩张。

广汽丰田:体系发力

本报记者 魏黎明 广州报道

上海车展前,广汽丰田逸致在上海正式发布。对于走精品路线的广汽丰田而言,这是又一款不容有失的车型。

投产五年引入四款车型,这个速度不算慢。去年销量大增,位列日系同门第一,但这个数字或许早两年就应该达到。广汽丰田发展至今,并不如这款最新发布的新车一样,有足够的闲情逸致去享受成果。相反,丰田强大体系的力量亟待在这家年轻的合资公司发力。

随着丰田对中国市场战略地位的调整,广汽丰田或将迎来一次大发展的机会。

逸致

4 月17 日，逸致在上海进行了媒体试驾和正式发布,首次公开相关技术参数和特点。从去年底的广州车展到目前的上海车展,拟于今年年中上市的逸致连续两次抓住机会亮相。对于广汽丰田而言,这是一次不容有失的车型投放。

逸致源于丰田欧洲设计研发中心设计生产的 Verso，定位于 FUV (Fashionable Utility Vehicle)，即时尚多功能车。按照广汽丰田的解释,这款车兼具了轿车的舒适性和燃油经济型、MPV 的大空间和多用途，以及 SUV 的动感外观和高安全性。

在广汽丰田现有车型中，逸致的引入填补了凯美瑞和雅力士之间的空白。在价格上,逸致也将更加丰富广汽丰田的产品体系。

从凯美瑞到雅力士、汉兰达再到逸致，广汽丰田 2006 年投产之后五年引入四款车型。去年,广汽丰田依靠这三款车实现了近 27 万辆销量，增速与市场同步,位居日系同门首位。



广汽丰田正在从“旋风小子”走向成熟。当年,凭借着凯美瑞的热销,广汽丰田创造了合资车企的 N 项速度记录。丰田召回门让广汽丰田暂时放缓了脚步,但高举高打的冲劲仍在,未来实力不可小觑



值得注意的是,无论是凯美瑞、汉兰达还是雅力士,广汽丰田的这几款车都在各细分市场占据高端位置。走精品化路线,注定了广汽丰田高起点、高投入和高产出的发展思路。

从引进车型来看，这几款车在丰田体系中也相当“给力”。其中,凯美瑞和雅力士，一直被认为是丰田三大全球战略车型中的两款。此次,引入源于卡罗拉的逸致，三大战略车型会于广汽丰田一堂。

这或许足以令广汽丰田振奋,但压力也相应增大。此前,同样源于欧洲设计中心的雅力士，引入中国市场后经历了相当长一段时间的水土不服。其直接后果是,广汽丰田的现有 36 万辆潜在产能一直未能得到完全释放。

从这一点看,高投入、高产出也意味着高风险。好在持续不断改善也是丰田的特性之一，改款之后的雅力士去年月销量在 4300 辆以上，成功扭转局面。

体系

这就是丰田体系的力量,这种力量并不仅仅在于丰富的车型。去年至今,埃尔法、泽拉斯等进口车型相继引入广汽丰田。这表明,只要愿意丰田可以源源不断地提供有竞争力的车型,但是消化吸收和适应本土市场是另一回事。

广汽丰田很清楚，尽管去年的成绩很亮丽，但是这个成绩或许早两年就应该实现了。即使在当下,广汽丰田还有大约 9 万辆的潜能亟待释放。当然,丰田可以通过柔性化生产节约资源,避免浪费。

但加快引入车型依然是当务之急。这个想法最初从中方口中喊出,随后也得到了丰田方面的认同。去年上任的广汽丰田总经理小椋邦彦说,广汽丰田要增加新车投入,要在产销量方面快速上规模。

车展亮点

思铂睿 SPIRIOR、CR–V、CIVIC

从精品到规模,这是一个相当大的转变。如何在做大规模的同时坚持精品路线,对于广汽丰田同样是一个考验。在生产领域,经过 5 年多的积累，丰田的作业精髓已经深入广汽丰田的骨髓,这不应是问题。

而在销售和服务领域,广汽丰田也正在加快布局的广度和增加深度。除了在一线城市以外增设销售网点,广汽丰田去年中特别推出了“心悦”服务，以加强自己的服务能力和品质。在生产领域出于丰田胜于丰田之外,销售和服务领域同样需要不断追求更上一层楼。

从通用手中抢下第一的位置并且守住三年,丰田靠的是一个成熟的体系。广汽丰田也在快速发展之后,强调侧重体系的构建。

逸致等一系列有竞争力新车型的引入,就服从这样的战术安排。而今年底或明年初全新凯美瑞的上市，则更将是广汽丰田蓄力爆发的关键时刻。丰田对于混合动力技术的执着和预期中的投入，在广汽丰田也将有所反应。

这些都将为广汽丰田下一个五年周期提供助力,同时也考验着广汽丰田的体系构建,并且提出了新的要求。

三款全球首发车,两款亚洲首发车
BMW 群星闪耀 2011 年上海国际车展
全面呈现未来个体机动性的发展趋势

(北京)在 2011 年 4 月 21 日 –4 月 28 日即将举行的第十四届上海国际车展上，BMW 将全面呈现其对于未来个体机动性发展趋势的解读。

BMW 赋予“高档”更丰富的内涵,是世界上极具感召力和可持续发展的高档品牌。BMW 完美诠释创新力和设计美学,实现动力和效率的两全其美。

BMW 品牌将带来三款全球首发车型,两款亚洲首发车型:

“中国源,为中国”,将由华晨宝马汽车有限公司制造的 BMW 5 系长轴距插电式混合动力原型轿车全球首次亮相。

全新 BMW 6 系双门轿跑车全球首发，这款采用全新设计的 2+2 座轿跑车在美学、车辆动态、豪华型以及创新技术方面设定了新基准。

BMW M5 概念车全球首发，以摄人魂魄的美学设计重新定义具有高性能跑车动态特性的高级商务轿车。

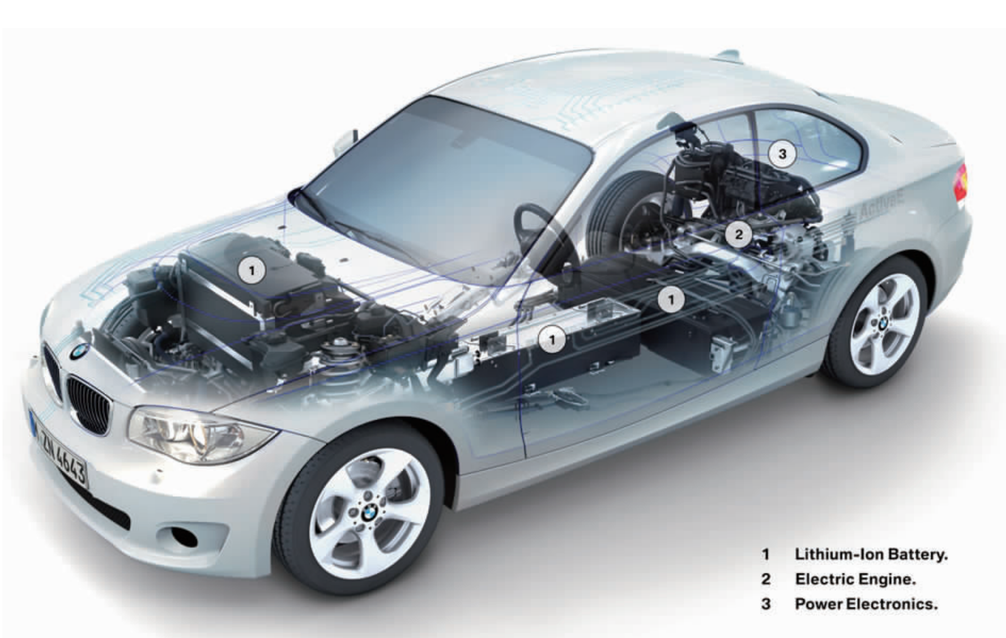
在 3 月份日内瓦车展上引起轰动的 BMW Vision ConnectedDrive 概念车和 BMW 品牌的首款电动汽车 BMW ActiveE 也将亮相上海车展与亚洲车迷首度会面。

惊艳年初北美车展的全新 BMW 6 系敞篷轿跑车、BMW 1 系 M 双门轿跑车、新 BMW 1 系双门轿跑车和敞篷轿跑车也将首次与中国观众见面。

此外,BMW 还将为中国车迷震撼展示顶级品质和雍容典雅的臻世之作 -- BMW 7 系施坦威全球限量版车型。

前瞻的概念、迷人的设计、卓越的驾驶乐趣、创新的技术以及堪称典范的效率是当前和未来 BMW 品牌坚定不移的发展方向。

4 月 21 日 –4 月 28 日,位于上海新国际博览中心 E6 馆的 BMW 展台,邀您走进个体机动性的新天地。



BMW ActiveE



BMW M5 概念车



全新 BMW 6 系双门轿跑车



BMW Vision ConnectedDrive 概念车



BMW Vision ConnectedDrive 概念车

东风雪铁龙在国内车企中是经历磨难最多的。这有历史的问题、也有中外双方合资伙伴的因素。苦难是财富,东风雪铁龙终于走上了正轨,产品、渠道都日趋完善,所欠的是爆发的机会和信心



东风雪铁龙:战略“留白”

■ 本报记者 张煦 北京报道

一边是 80 年历史的老爷车,一边是首次在华亮相的未来新能源车,惟独没有当下的全新车型——与大部分车企不同的是,上海车展上,东风雪铁龙将当前的战略,以相对“留白”的方式表现。

这与标致雪铁龙集团(下简称 PSA)在华的另外一家合作伙伴长安集团的按捺不住相较,对比鲜明,后者已经开始涉足 DS5 于车展前举办的全球首发仪式。

车展务虚

4 月 18 日,上海车展媒体日前夜,PSA 亚洲运营首席执行官奥利维和雪铁龙总经理鹏飞,将共同于上海启动雪铁龙 DS5 的全球首发仪式。虽然这一车型最终是否花落长安 PSA 尚不得而知,但知情人士透露,此次仪式的操办者除雪铁龙品牌之外,即长安集团。“问题是长安 PSA 至今还未获发改委的批准,批准后会有一个奠基仪式。”上述相关负责人表示。

■ 车展亮点

C5 拉菲红色车型、世嘉冠军版、雪铁龙 Traction

与长安的迫不及待形成对比的是,已将雪铁龙产品引入中国生产销售 20 年的东风雪铁龙,显得更为务虚。

此次上海车展上,东风雪铁龙并没有全新首发车型发布,只有两款丰富配置的新车型亮相,即 C5 新增的拉菲红色车型和世嘉冠军版。

除此之外,在雪铁龙、东风雪铁龙展台上,分别代表历史和代表未来的四款产品,将首次在中国亮相。

其中,两款经典老爷车将雪铁龙的历史追溯到 80 年前。一款是确保 1931 年雪铁龙东方之旅的伟大壮举成功实现的履带车——雪铁龙 AUTOCHENILLE 1931;另一款是作为汽车进入前轮驱动时代的代言,诞生于 1934 年的雪铁龙 Traction。

而 100% 全电动艺术跑车 SURVOLT Art 和以零油耗、零二氧化碳排放量和零噪音为主打的环保电动车 C-ZERO,将展示雪铁龙品牌的未来。

据悉,车展现场将启动“纪念汽车史上首跨欧亚大陆·雪铁龙东方之旅 80 周年”活动,而这一仪式的启动,则标志着东风雪铁龙 2011 年“品牌体验年”的帷幕正式拉开。

长远务实

尽管没有新品力挽狂澜,但东风雪铁龙这一主打品牌传承的举措,却十分务实。

首先,在华深耕 20 年的东风雪铁龙,已经进入品牌提升的关键阶段。曾经凭借富康、爱丽舍在中国市场扩张的东风雪铁龙,难免被赋予了“低端”的印象。而进军利润率更高且自己更擅长的中高端市场,一直是东风雪铁龙追求的目标。

2010 年,东风雪铁龙启动了以品牌回归高端价值为目标,以产品、网络和用户满意度三大提升战略为中心的全新发展战略。而在此之前,为了配合进军中高端市场的努力,东风雪铁龙启动了以换标为契机的服务和网络提升计划。目前,东风雪铁龙已经完成了 165 家新形象网点建设和改造工作。

其次,东风雪铁龙希望不断地强调其纯正的法国血统。数据显示,从 2007 年到 2010 年,雪铁龙中国市场销量占全球销量的比重从 7%逐年攀升到 15.3%,提升 9 个百分点,中国市场一跃成为雪铁龙的海外第一大市场。因此,雪铁龙希望将其法式优雅在中国消费者中深植于心。

值得一提的是,PSA 在华的另外一家合资公司长安 PSA 的“出海”已经箭在弦上。而新公司将导入雪铁龙品牌目前最为先进的 DS 系列,这一系列被 PSA 归为“高档的、特殊的产品”。这令将分配到“主流产品系列”的东风雪铁龙,多少感受到了压力。

对此,东风雪铁龙市场与对外宣传部公关分部主任张洪汉称,“两家合资公司的产品是差异化的,产品体系的划分是清晰而明显的。从短期来看,两家合资公司可能会‘抢风头’,但从长远来看,两个合资公司会增加更多雪铁龙品牌的曝光,使得雪铁龙品牌更具知名度,而消费者也得到了更多的选择。”

事实上,2010 年,为安抚老合作伙伴东风汽车,PSA 与东风一道,为神龙公司确立了意在回归车市主流的“5A”计划。欲在 2015 年市场占有率达到 5%,年产销量达到 75 万辆以上,经营利润率达到 5%以上。而在神龙的总销量中,东风雪铁龙一直占据着大头。5A 计划能否顺利实施,大部分贡献仍然需要东风雪铁龙承担。据此,雪铁龙全球总经理鹏飞多次表示,未来五年力争每年在中国推出一款新车。

因此,在长安 PSA 的雪铁龙产品尚未上市之时,强调东风雪铁龙的品牌价值和纯正血统,不失为具有长远战略意义的战术。

与此同时,在渠道布局上和整体网络更新上,东风雪铁龙也在全面提速。预计在 2011 年,东风雪铁龙网点数量将达到 500 家,城市覆盖率达到 71%,提升 10 个百分点。

无论如何,将 2011 年定义为“品牌体验年”的东风雪铁龙已经决定,从品牌着手,提升核心市场竞争力。神龙公司商务副总经理兼东风雪铁龙总经理魏文清表示:“2011 将是东风雪铁龙精耕细作的一年。我们将进一步加大投入,促进东风雪铁龙品牌形象的改善和品牌力的提升”。

东风标致:中级车破局

■ 本报记者 张煦 北京报道

在进入中国市场第十年的时候,东风标致终于推出了其第一款中高级车,并以此启动了标致品牌在中国市场全球同步投放的战略。

这款车便是将于上海车展上进行“亚洲首发”的东风标致 508。距 6 月份的正式上市已经时日无多,对东风标致来说,这一次的首发亮相,可谓关键之役。

重要的 508

508 系列是标致最新开发的 B 级轿车。在东风标致总经理雷新看来,“作为旗舰车型,508 不仅将丰富东风标致的产品布局,还将成为承载品牌价值的旗舰车型。”相对于日系中级车惯用的外观引人、配置丰富,东风标致更愿意复制大众的成功之路,将 508 的卖点落在欧系产品的性能、设计上,并针对中国市场对空间特有的需求,在舒适度和内饰上下很大功夫。

东风标致正在因即将上市的 508 车型,在中国车市仍至全球车市的格局中,变得更加重要。换句话说,在未来很长一段时间当中,对于标致雪铁龙集团(以简称 PSA)、东风汽车以及它们的合资公司神龙而言,东风标致 508 都将是具有战略意义的车型,而东风标致也将借此抢眼上位。

据外电报道,标致发言人此前在接受媒体采访时称,2012 年,标致 508 的全球销售量将达到 20 万辆,其中,有 6.5 万辆来自中国市场。整个欧洲将有 11.5 万辆的销量,其中在法国销售 3.8 万辆。如果这一目标成真,508 将成为众多标致车型中,首款在本土之外销量更大车型,而中国也将成为这款车的最大市场。

对 PSA 而言,减少对欧洲市场的依赖是其近年来最重要的计划之一。PSA 希望于 2015 年在欧洲市场以外的销量比重能提升到 50%。因此,增加在中国的销量是这一目标的重中之重。2010 年,标致在华销量达到 15.1 万辆,同比增长 35.3%,成为增幅最大的市场。随着 408 在中国市场大获成功,标致全球总裁朗博文抛出了在业界看来过于激进的计划,希望在 2015 年时,标致品牌在华份额将扩大至 3%,并承诺,“今后每年都会在中国推出至少一款新车型。”东风标致 508 便是朗抛出“3%”目标之后的第一款战略车型。

此外,对于东风汽车来说,为巩固自己中国汽车集团前三甲的地位,拥有两个合资品牌并计划推出合资自主品牌的神龙公司,理应承担更为重要的销量得分角色。曾是国内乘用车公司五强之一的神龙公司,曾因竞争加剧和后续产品力不足,跌出国内汽车前十阵容。而随着一系列东风标致 408、东风雪铁龙 C5 等明星车型的投放,近期开始“元气”回升。去年,神龙公司更是抛出了回归主流的“5A 计划”。中国汽车工业协会最新公布的数据显示,今年 1-3 月,神龙公司以 10.18 万辆的销量,位居乘用车轿车生产企业销量第十位。

再加上 PSA 在中国与长安联姻成立了第二家合资公司并将导入雪铁龙品牌产品,神龙公司必须进一步稳住阵角并在中高级汽车市场中扩张,才能形成更大的品牌影响力。东风标致品牌被寄予厚望。

破局压力

但是东风标致凭借 508 进军中级车市并进行品牌破局的计划,并非一马平川。

首先,目前,国内中级车阵营进入了前所未有的白热化阶段。仅本届上海车展就将有约 6 款量产中级车同步亮相。东风标致 508 面对的是长期盘踞中级车三甲的日系三强,以及同样欧系血统的大众。目前,大众在华已有四款中级车入市,且即将有两款中级新车上市,即上海大众 NMS 以及一汽 - 大众迈腾 B7L。东风标致 508 能否异军突起,尚需假以时日。

其次,中级车的竞争中,对品牌依存度较高。作为进入这一阵营的新军,东风标致能否迅速分得一杯羹甚至力挽狂澜,并非易事。好在,标致在全球的品牌再造一直在推进当中。2010 年,标致在全球启动更换品牌 Logo。而东风标致的销售网络,也开始采用新 Logo、新形象,并带动展厅升级。



■ 车展亮点

东风标致 508

而在此次上海车展上,东风标致也将推出全新的品牌主张。东风标致总经理雷新称,严谨与激情是标致品牌 200 年来的核心企业理念,此次品牌主张的核心思路,就是在此前标致品牌注重法式浪漫的基础上,增添严谨的元素。

据悉,东风标致 508 即将在神龙公司第二工厂投产。而该工厂有“全球新一代精益样板工厂”之称。该工厂拥有国内第一个具自主知识产权的激光焊接系统——顶盖激光焊接工序,这道工序便是专门为东风标致 508 所增添的独有生产环节,也是 508 项目的关键控制性工序。



东风标致的品牌理念是“标新致远”。这个“新”字在品牌导入初期,的确收到了很好的效果。如今,东风标致希望升级,产品逐渐从“小众但有特色”,向“符合大众化需求,能带来规模销量”的方向转变

此外,由于首次进入中级车市场,渠道建设以及营销方面能否跟上也是考验东风标致的压力之一。据悉,2011 年年底,东风标致一级网点将达到 300 家,二级网点达到 150 家。计划到 2015 年,一、二级网络加起来将达到 500-550 家,覆盖全国 350 个地级市。



长安福特:开始进攻

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

进入 2011 年,长安福特的姿态明显开始活跃起来。先是围绕搭载全新动力总成 EcoBoost 技术的新蒙迪欧致胜上市开展了一系列推广活动,随后在即将到来的上海车展上,长安福特还将展出备受期待的新一代福克斯及母公司福特的新能源汽车技术。

在福特中国战略加速的影响下,之前一直给人温吞有余、进攻不足的长安福特终于开始显露出强烈的进攻态势。

一家车企在重要车展上看点的多少,能反映出一家企业的实力与发展状态。对于近年因销量增长不够而面临边缘化风险的长安福特来说,此次上海车展上的看点明显多于去年。

除了刚刚上市的新蒙迪欧致胜,还有新一代福克斯,该车预计明年与重庆新工厂一起投产。此外,福特今后将在中国大力推广的新一代动力总成技术以及福特中国在上海车展期间发布的中国新能源汽车战略,也将为长安福特增色。

尽管今年长安福特只有蒙迪欧致胜一款新车,但对于第三次冲击中高级细分市场的长安福特来说,搭载新动力总成的新蒙迪欧致胜至关重要,直接关系到长安福特今后加速道路上的士气。

跨入主流车企的一个重要标志,就是在中高级细分市场有畅销的拳头产品。长安福特针对中高级细分市场的蒙迪欧车型,前两次出征均告失利。长安福特的企业品牌形象也因此受到拖累。抓住这一既能支撑销量又能提升企业品牌形象的细分市场,是长安福特今年最重要的工作。因此,长安福特对于新蒙迪欧致胜的推出分外重视。

■ 车展亮点

新一代福克斯

不过,长安福特面临的挑战也十分巨大,新蒙迪欧致胜面对的是强手如林的竞争局面。在这一细分市场,既有雅阁、凯美瑞等中高级车市场的日系畅销明星,亦有即将上市的上海大众全新帕萨特 NMS、一汽 - 大众 B70L 这样的德系强敌,更有现代索纳塔、起亚 K5 这样进攻势头凶猛的韩系新兵。但从另外一个角度看,目前也是长安福特发展环境最好的时候,车市总体增长态势不错,双方母公司高度支持,产能很快到位,可谓万事俱备,只欠新车。

在今年年初的 2011 北美车展上,福特展出 10 多款符合节能环保趋势的新一代的紧凑车型与电动车。韩瑞麒在接受媒体采访时也曾表态,未来 5 年计划在新兴市场投入 50 多款新车与动力引擎。

车型少、产品线单薄被认为是长安福特在中国发展落后的主要原因。目前,长安福特旗下只有蒙迪欧、福克斯、嘉年华、S-MAX 四款车型。而被视为在华发展成功代表的合资企业上海通用旗下一个品牌就有 5-6 款车型,分别针对不同细分市场。而车型单一背后的深层原因是福特对中国市场投入不够、响应迟滞。

福特已经意识到这方面的问题并积极着手调整。去年福特宣布总投资 70 亿元的重庆第三工厂与发动机项目投产;福特全球总裁穆拉里来中国时承诺未来 5 年每年至少一款新车;长安福特新任总裁韩瑞麒前不久在新蒙迪欧致胜上市发布会上表示,明年长安福特新工厂建成后,将会加快新产品引进速度。

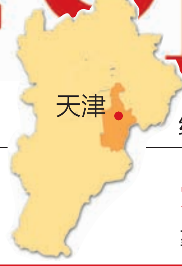
最重要的是,去年年底,福特对中国与亚太区人事进行一番大调整,亚太与非洲区总裁韩瑞麟兼任中国区一把手,减少决策流程、减少内耗;同时调来福特澳大利亚总裁马瑞麒这样的“精兵强将”担任长安福特总裁。

在明年重庆第三工厂与新发动机工厂建成后,长安福特总产能将提升至年产 65 万辆,发动机产能将提升至年产 75 万台,这将大大缓解目前困绕长安福特的产能紧张问题。

目前福特中国已经制定了一个非常进取的中国发展战略,大致内容是用 10 年时间实现三步走,使福特汽车在华销量达到 150 万辆,占据中国汽车市场 8%的市场份额。这一战略的重要核心,就是引进更多新产品与新技术支撑长安福特快速扩张,在重庆工厂之外另建一座新工厂。



长安福特的产品策略非常清晰,那就是导入福特欧洲的产品,在卖点上强化“欧派”。这是个不错的选择,但问题是,如何在福特这个强大的美国品牌烙印下,用好欧洲牌

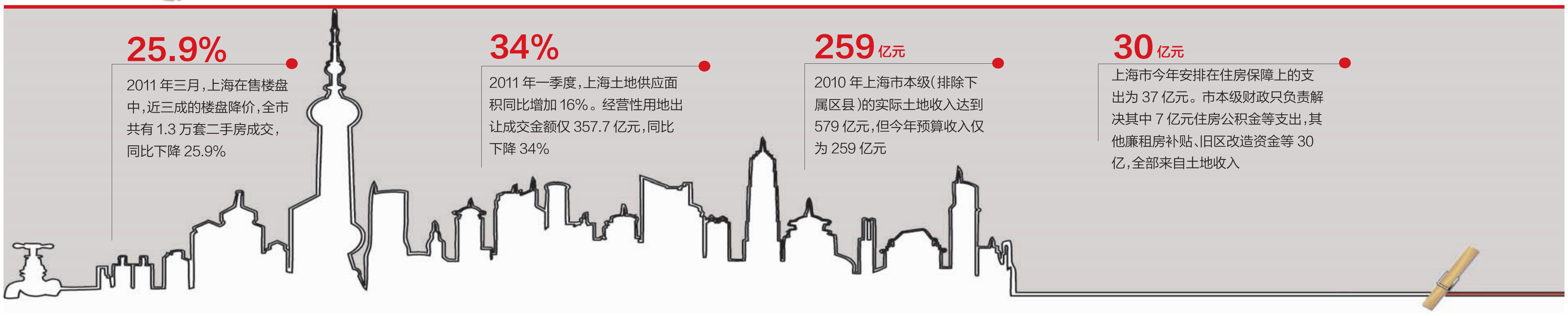




买卖两难
渠道商搭建房产“国美”
限购政策带走了“傻瓜式”销售的好日子 50

天津中心南移 花样年围猎商业地产 51
靠商业销售可短期纾困但不可持续

筹码 150 亿 万通商业地产进与退 52
尽可能和其他投资者一起分担风险



土地收入锐减 上海调控松动猜想

本报记者 陈哲 上海报道

多轮调控之下，地方钱袋子已然感受到来自房地产收入锐减的威胁。

住宅成交的冷清已经明显传导至土地市场。来自机构的数据显示，尽管加大供应，上海市一季度经营性土地出让金同比下降三分之一。

面对日趋增长的保障房建设和城市经营的资金需求，上海正陷入于调控房价和保增长的两难现实。中央和地方在“适度放开”问题上的博弈，似乎已有迹象。

限售“退出”

3 月底，上海市 3 万元以下楼盘预售审批权松动的消息传开，消息人士称，上海将去年年中从区县收至市里的预售审批权，重新下放回区县。

上海市住房局一位官员告诉本报：“其实审批权一直在区县，应该不存在下放的问题。”去年夏天由于考虑到一些高端楼盘上市，可能会大幅度拉高成交均价，因此将部分高端楼盘由区县上报至市里复审。另外，由于一房一价制度的执行，很多项目又集中上市，因此开发商向政府报批的预售报告，需要经过一段不短的流程。

“现在高价楼盘推出不多，区县报上来的少，因此流程加快也正常，也不是说高价项目就不用到市里备案了。”上述官员说。

不过限售政策的松动，并没有让房地产企业感到丝毫的轻松。2011 年新一轮的调控，给开发商带来了明显的压力。据统计，3 月份上海在售的上百个楼盘中，25%的楼盘成交均价环比上涨，比上个月提价的楼盘减少近半，接近三成的楼盘选择了降价。

比如今年 3 月底华丽家族汇景天地推出的酒店式公寓为单价 5 万元。“现在最低 4.5 万元 / 平方米就能拿到房子，开发商不降价，很难卖得动。”一位购房者说。

“现在已经不是预售证问题，现在政府不需要限售，因为有了更厉害的限购政策。”一位不愿具名的房地产企业营销总监说，“关键是对市场买家的购买信心造成了极大的打击。”这家地产公司过去几年在全国高端市场上获得了极佳的销售业绩。

这家明星房企的销售总监告诉本报：“二期项目的客户积累不如一期乐观，我们的产品质量有很好的竞争力，但大多数客户还是随着市场走，还需要做更多的工作。原定的推盘日期也要视具体时间做调整。”

二手房市场同样降到冰点。来自 21 世纪不动产上海区域市场中心的统计显示，2011 年 3 月份，全市共有 1.3 万套二手房成交，同比下降 25.9%。

德佑地产市场总监蒋旭说：“在实际操作中，今年以来政策又有从紧的迹象。”除了限购、房产税等政策外，中央银根一再缩紧，进一步打压了市场。德佑地产在一份报告中指出：从去年 10 月份到至今，央行四次加息，银行放贷款意愿不足，买房贷款相对困难，已经成为目前楼市成交量无法提升的主因。

地方的压力

寒冬已经由房市传导至地方土地市场。

来自克而瑞的数据显示，2011 年第一季度，上海土地供应面积为 717.9 万平方米，同比 2010 年一季度增加 16%。而成交面积约 738.6 万平方米（部分成交土地系上年供应），经营性用地出让成交金额仅 357.7 亿元，同比 2010 年一季度 542.9 亿元下降了三分之一以上，74 幅经营性地块中溢价率低于 50%成交的地块超过 60%。

但为了完成全年房价控制的目标，地方政府自然不敢轻易收紧土地供应。上海土地市场人士告诉本报，虽然全年的土地供应计划尚未出台，但按上级目前的口径，供应量总体至少与去年持平，尤其是要进一步增加保障房土地的供应。

保障房当下的重点已经从经济适用房转向廉租房、公租房，与前者相比，租赁房需要地方政府在土地出让中做出更大的让利。纯经营性用地市场的冷清，让地方政府长期以来依赖卖地的钱袋子更为捉襟见肘。

本报从上海市财政局获悉，尽管去年上海市本级（排除下属区县）的实际土地收入达到 579 亿元，但今年预算收入仅为 259 亿元。

土地收入预期变化的影响范围显然要大于土地市场本身。本报获得的一份当地财政局报告显示：2011 年全市和市本级政府性基金收支预算安排较去年减少，主因在于全市调整土地供应结构，增加保障性住房用地，国有土地使用权出让收入相应减少。

市场下行减少的不仅仅是土地收入，一位接近上海财税部门人士透露，在当地财政税收收入的 9 个税收项目中，个人所得税、城镇土地使用税、契税这 3 个大项的执行情况好坏，在很大程度上取决于房地市场是否景气。

▶下转 50 版



土地收入锐减 上海调控松动猜想

▶上接 49 版

上述接近上海财税部门人士说,让上海更为两难的是,全市今年安排在住房保障上的支出由去年的 17 亿元增加为 37 亿元。而市本级财政不再全额安排,只负责解决其中的 7 亿元住房公积金等支出。其他廉租房补贴、旧区改造资金等 30 亿,全部来自土地收入。

“放开”猜想

既要马儿跑,又要马儿不吃草,显然是一个难以完成的任务。

“当前地方政府面临的尴尬是:大力调控房价,则楼市低迷,继而(政府)收入下降,保障房资金或许会捉襟见肘。”上海易居房地产研究院综合研究部部长杨红旭说。面对后市土地收入愈发贫血的威胁,地方政府有在严厉宏观调控下做出适当试探的冲动。

一个可循的细节是,上海市的房价调控目标,是全市新建住房价格涨幅,低于预期 8%的 GDP 增幅甚至更高一些的居民人均可支配收入增幅,而“回避”了参照国八条提出的“居民住房支付能力”这一指标。

事实上,上海似乎已经拥有一定的试探“资本”。当地始于 2008 年的五年 2000 万平方米保障房计划棋至中盘,一些保障房源也具备了大规模上市的条件。

4 月初,在上海市住房局的一次通报会议上,该局副局长庞元透露,预计到今年 6 月底,全市将有 5 万套、300 万平方米经济适用房达到预售标准。到年底有 8 万套、500 万平方米可供预售。

前述住房局官员说,正是基于上海经济适用房今年可供房源将“放量”大增,政府再次放宽申请准入门槛。同时,经济适用房申购已由原先的徐汇、闵行两区推开至全市,首批 13 个区将于 3 月底以前分三个时间段开展申请受理。

在公租房建设上,上海市通过与险资、社保合作,探索开发运营模式。3、4 月之交,规模 40 亿元的“太平洋保险——上海公共租赁房项目债权投资计划”完成了在保监会的备案,并启动了对外募资。

几乎在同一时间,上海汇成公共租赁住房建设有限公司等 7 家以区县机构为主体的公租房运营机构正式挂牌,计划在今年建设筹措公共租赁住房 200 万平方米、约 4 万套,供应 50 万平方米、约 1 万套。

买卖两难 渠道商搭建房产“国美”

■ 本报记者 周亚霖 北京报道

房地产“限购”以来,市场完全变天,房子越来越难卖,也越来越难买。

大地产商远赴三、四线城市寻觅新的落脚点,中小城市薄弱的购买力则让万达、龙湖等地产公司,仍把卖房的注意力抛向大城市。

中国最大的房地产“渠道商”之一,伟业我爱我家集团把在全国 800 门店的渠道资源整合、打包,开始焊接来自全国的房源信息,由于北京限购,山东沿海、海南三亚的房产,成为京城投资客新的出口。

伟业我爱我家的服务平台, 位于北京 CBD 盈科中心,与以往二手房门店位于住区的矮小形象相比,在奔驰展示中心楼上的房产展销与客户服务中心,被伟业我爱我家整合服务集团总经理赵铁路概括为“房地产市场的国美”, 他说:“现在到了这种业态落地的时候了,我们和国美的不同之处是,他们是通过自然人流汇集,我们通过各个门店的经纪人带客到此。”

限购加速转型

2008 年之后, 很多业内人士意识到一手、二手市场慢慢变得融合起来,北京的中原、我爱我家、外地的满堂红等各大中介都开始发展一手、二手的联动业务。但在 2008 年到 2010 年这几年间, 无论一手和二手市场都火爆得如同坐上了火箭弹,赚钱都还比较容易,似乎没有人会考虑一手、二手业务彻底融合的事情。

2010 年 4 月, 伟业顾问代理了河北固安的某楼盘,并尝试让伟业我爱我家集团的二手房经纪公司我爱我家“送客”(“送客”是经纪行业中的口头语, 即通过渠道找到客户,将客户输送到房源处)。蓄客两个星期,我爱我家给该项目带来 3000 多人, 这一波渠道输送,助伟业卖掉了上千套房子。

不仅仅是我爱我家一家,数年前开始琢磨着一手、二手业务联动的中介公司都发现了这种二手“送客”带来的惊喜。位于北京核心地段的圣世一品公寓价位在每套 500 万—1000 万元, 经由我爱我家以及中原的二手渠道各卖掉了数十套。二手渠道埋藏的投资潜力开始一点点溢出商业价值。

限购政策的严厉带走了“傻瓜式”销售的好日子。到了 2010 年,已经尝试过一手、二手联动甜头的伟业我爱我家开始筹划搭建“房产版国美店”。

我爱我家每个月数据库有几十万客户的信息,加上全国 800 家门店,数万经纪人每天穿梭其间,其出货规模足以对任何一个地产商形成吸引力。

今年的限购对北京的地产行业是致命一击,所有的地产经纪公司在北京的发展都受到了巨大的挑战,我爱我家此前火热的二手房交易规模受到相当影响。一线城市的中介渠道与几乎没有限购的小城市商品房之间开始相互吸引。

赵铁路认为他们和其他知名二手经纪的比较优势在于 “集团下面还有一个业务量在北京数一数二的一手房代理公司”,有的二手经纪公司也有一手代理,但业务量难以与伟业抗衡。

限购之后,房地产销售状况发生了翻天覆地的变化, 整个产业链上公司在开始考虑转型。尤其是经纪行业,充分分享了行业胜利果实的他们,怎么保持过去高速发展的势头呢?

旅游地产是契机

“伟业在海南有一家分公司,代理着海南七八个项目, 每一年都从北京拉很多人过去买房。现在的市场不同了,一个项目都要拿到全国去推广, 房地产营销模式发生了根本的变化。所有的中小城市都惦记着到北、上、广这样的一线城市推销他们的产品。”在伟业工作多年, 代理过若干楼盘的赵铁路感慨,“海南的火爆带动了全国旅游地产的火爆, 也启发了我们。”

烟台、北戴河每年都有很多项目来北京做销售,通常的模式是和一些小的中介门店谈合作,给 10%的分销费。2009 年,CCTV 曾对威海海景房予以曝光,并揭秘诸多瞒天过海的营销手法,但去山东、河北沿海看房的班车仍然是一趟又一趟地开了出去。

伟业我爱我家的相关人士告诉记者,在盈科中心的展厅一开始挂牌,就有很多这样的外地小开发商来合作。山东胶东半岛某个海景楼盘,给我爱我家发来了 PPT 文件,里面详尽地列出了全国数百家分销商经营状况, 哈尔滨、石家庄、太原卖了多少套,某某城市还有代理空缺,某个城市有多少家代理商,此种乱相让其大吃一惊。赵铁路称:“想做国美,这样的海景房就绝对不能放行,他卖完房子走了,可后续的责任要我们承担,我们是坐商,不是游商,因此在资格审查上,必须严谨。”



周末,从 800 家门店汇集来的投资客在盈科中心展厅洽谈 受访者 / 供图

但当海景房商机为主流开发商所注意,伟业我爱我家判断机会来了。

龙湖地产一位高管告诉记者:“今年龙湖第一次试着和别的公司做分销,让他们帮我们销售旅游地产项目。今年我们开始做跨区域销售,客户资源就显得特别重要。绿城、万达这些开发商都上旅游项目了,在城市的边缘地带或者远郊区开盘,诱因之一是这些地方不限购,主流的开发商都把重心往这里转移。”龙湖地产在上海的项目曾通过我爱我家“送客”,这成为双方后续合作的基础。

“送客”的动力

开发商会认为现在二手房公司最重要的价值就是能“送客”到自己的项目上来,这对伟业我爱我家就意味着怎么将二手业务板块更好地“送客”到一手业务板块。

伟业我爱我家的一位人士告诉记者,为了把我爱我家的庞大的数据库调动起来,已经安排相应的激励机制,在一些街区同时放新楼盘和二手楼盘的宣传彩页,在带客户看二手房的过程中,简单交谈,这样并不会给二手经纪人带来太多额外的工作量。二手经纪人只用找到合适买主,介绍到房产超市这边,以后的工作则由新盘代理部门来完成。

对于伟业我爱我家, 最重要的是拥有搭建好的两个不同业务模式但业务量都非常巨大的交易平台。当然,各家各户的二手房业务都萎缩严重,二手房也很不好卖了,客观上增加了二手房经纪人给房产超市 “送客” 的动力,一套房地产“国美”店的构思已经渐渐演变为我爱我家从上到下的“推动力”。

除了南美、非洲的都来了

“全世界都知道中国人有现金,各个国家的人都来谈合作了。”赵铁路说,去年来做的最多的是山东各地的“海景房”,今年最多的是海外投资买房移民的合作。“外国的经纪人通常都告诉中国人不要到当地半年内就买房,但中国人不管,都是到了就买。”中国人强烈的购买投资欲望, 触动不少欧美房地产经纪机构寻找找我爱我家进行渠道对接。

由于金融危机来临,美国拉斯维加斯新城的房产, 大片成为负资产并被银行收回,而一些与银行合作密切的资深经纪人可以从银行获取房源, 一个到城区开车 20 多分钟的项目,一套独栋别墅售价在 6 万—10 万美金,相当于 50 万元人民币,可以购置一套拉斯维加斯新城“负资产”,赵铁路称之为“抄底房”,这些房产和河北香河价格相仿。由于美国具备完善、严谨的经纪人制度,因此具备平台对接的条件,与拉斯维加斯新城“抄底房”的对接正在进行中。

在房产限购时代,占据着客源的“渠道”商,试图一步步把持更多话语权。



欢迎订阅2011年《经济观察报》，全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅，邮发代号23-327
征订电话：11185 报社咨询电话：010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期，订阅用户专享。

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer

天津中心南移 花样年围猎商业地产

■ 本报记者 胡芳洁 北京、天津报道

“中国大规模的城市化在未来10–15年之后会变得舒缓，那时大规模的房地产量产模式即将终结。商业地产是一个房地产公司的未来，没有商业地产的房地产公司可以说没有未来。”花样年集团执行董事冯辉明说。

商业地产正在成为地产商发展的战略高地，花样年也不例外。

北上

在深圳和成都市场发展已经较为成熟的花样年，继续拓展北方市场，其中天津已经成为其战略重地，并成为其收入的主要来源之一。

2010年，花样年继续发力天津市场。当年5月，花样年拿下天津市河西区一幅商业地块，建筑面积约6.4万平方米；11月，又拿下天津市武清区两幅住宅地块，总建筑面积达到54万平方米。

其中，在天津市河西区拿下的地块，即天津香年广场项目，将建成包括写字楼、商业在内的城市综合体。与当地产业经济发展之间极为密切的关系，成为花样年各地城市商业综合型项目的一大特色。以天津香年广场为例，我们可以看到花样年商业地产的这一独特脉络。

该项目位于天津市河西区陈塘科技商务区。2010年底，天津市人民政府搬迁至河西区，这对天津市整体规划和发展格局带来显著的改变。

“市政府从和平区迁往河西区，使得城市主中心区也随之向南扩展。”天津市河西区陈塘科技商务区管委会副主任龚科家表示，此前天津市政府所在的和平区小白楼地区，是天津市传统CBD区域；市政府南移至河西区友谊路之后，围绕新政府所在地的建设正在展开，包括文化中心、会展中心、教育中心等，河西区的城市主中心的地位，将得到进一步加强。

行政中心转移，无论从主观还是客观上而言，都给区域发展带来了新的兴奋点。陈塘科技商务区显然也是受益者之一。

目前，陈塘科技商务区作为天津市中心城区唯一一块可供整体开发的产业园区用地，其土地价值在经历此轮房地产的飞速发展和行政中心转移后，已经与以往不可同日而语。

“陈塘科技商务区产业定位为高技术服务业、高技术研发产业、文化创意产业和总部基地，主导方向是发展基于知识的科技文化产业。”龚科家表示，目前已有多家科技研发企业总部有入驻意向。

香年广场写字楼产品目标客户的定位，也正是此类产业。

紧随产业

作为花样年跨城市的商务写字楼品牌，香年广场早前已出现在花样年的大本营深圳和成都。

深圳香年广场位于华侨城东部工业区西北，而华侨城的定位是住宅、旅游和高科技区域，入住了大量的民营企业和企业主，深圳香年广场本身就是南山区6个产业孵化基地之一；成都香年广场，位于成都市高新技术产业开发区，以金融、科技、软件等为主导产业。

天津香年广场位于陈塘科技商务区，也遵循了这一发展模式。

“花样年城市综合体的主要客户，就是快速发展的中小企业和企业主。”花样年天津公司总经理冯哲表示。

花样年吸引的产业类型，具备一些共同的特征。“第一，属于智力密集型的公司。”冯哲表示。这就决定了公司的产品架构，不会用来做工厂或厂房，人是公司最宝贵的资产，对人的关注更多，要求办公空间能更灵活，传统办公楼宇一般是大开间，缺乏转换脑筋、激发思维碰撞的空间感受，而花样年的写字楼产品设计则主要针对这一类需求。

第二个重要特征是，这类企业一般是已经度过了创业期，进入了快速、稳定的发展阶段。“这类企业如果发展得好，目标是上创业板，未来有开拓新市场，以及融资的需要。”冯哲说，此类企业开始考虑对盈余资金如何运用的问题，而作为固定资产较少的轻资产运作公司，他们开始考虑购买部分固定资产，以使得其在未来的发展中，更容易获得客户与合作伙伴对于其资产担保能力的信任。此外，房产的增值，也使得企业未来财富大量增加。正是这些因素，促使中小企业成为此类办公房产的购买者。

资本

把握特定的消费群体的需求，为花样年度过房地产调控奠定了基础。

从花样年的运作中，可以看出，其商业地产的特征之一是先势进入产业园区，获得早期的成本优势，并依托政府主导的产业规划，去寻找目标客户；第二就是，花样年虽然意识到持有物业的重要性，但是其发展的商业地产，并没有大量持有，而是将绝大部分都出售。

商业地产的销售，不受调控的限制，并且能够有效地补充企业现金。实际上，2010年政府对住宅产品的调控力度进一步加强，使得住宅产品成为调控最直接的影响对象，对于花样年来说，这一影响也不可避免。在此情势下，花样年迈向战略转型，加快了城市综合体产品的开发建设，除了深圳、成都推出系列城市综合体项目之外，更是在天津、南京、桂林和无锡等区域延揽与发展城市综合体项目。

根据花样年2010年年报，2010年花样年合同销售额38.92亿元，其中城市综合体占58%，其余为高端和中高端住宅，城市综合体的销售已经成为其业绩的主要支撑。在2011年，花样年的产品结构中城市综合体产品将会继续保持约50%的份额。

此外，截至2011年1月31日，花样年土地储备规划总建筑面积为1394万平方米，已取得土地证的规划总建筑面积892万平方米，其中商业城市综合体占比42%。这显然是一个很高的比例。

对商业偏重，与行业形势转向之间的联系是必然的。实际上，花样年侧重于依靠商业销售来实现业绩，能够克服短期的困难，但并不能解决长远利益的问题。增加持有商业面积的比例，也成为其未来战略的一部分。

“这几年，自己持有沉淀下来的物业占10%–20%，这样可以保持地产开发业务的快速增长，同时可控制不会占用太多的开发资金。”冯辉明表示，但随着花样年地产开发业务规模逐步向一个大中型地产企业迈进，公司在关注地产开发业务的收入、净利润等核心指标保持增长的同时，也将逐步提高持有物业的比例，逐步建立面向未来10年之后的产业根基。

根据其2010年年报，2010年末，花样年拥有现金以及现金等价物为23.7亿元，而其一年内到期的借款21.3亿元，应付账款16.8亿元。首席财务官陈思翰在业绩记者会表示，集团2011年资本开支46亿元，其中30亿元用于工程开工支付款项，约16亿元用于扩充土地储备。

花样年集团总裁潘军在2010年业绩发布会上表示，目前集团没有太大资金压力，上半年没有融资计划，但他也指出，如果出现位于城市中心区域的良好城市综合体项目收购机会，下半年则可能会进行融资。

持有商业面积，租赁收益是一方面，以此获得银行抵押贷款，也能为企业补充资金。

“目前国内银行对于具有稳定收益的大规模的商业和酒店资产，可以提供5–8年期的长期商业经营贷款，该类贷款不像开发贷款一样容易受到调控政策的影响；长期贷款可以使公司具有更强的回避和抵御经济周期的能力。”冯辉明表示，以深圳为例，5000平方米以上、拥有稳定租赁收入的商业物业，能获得这类大宗物业经营贷款，利率与普通的贷款利率相当，假设一个酒店的建设成本是5000–6000元/平方米，而评估价能达到1.5万–2万元/平方米，按评估价打七折进行贷款融资，不仅土地和建安成本能够全部收回，而且还可以获得高于建设成本的发展资金。

“花样年希望在未来5–10年，能够形成较大规模、较强运营能力和较高品牌的商业和酒店资产，未来花样年将形成房地产开发、酒店管理、商业运营以及目前正在探索的养老地产四足鼎立的发展格局。”冯辉明说。

这意味着，在依靠商业销售度过此轮调控之后，花样年商业地产的运作模式，必然将发生比较重要的转型。

地产企业增加商业面积的持有，对于融资的需求必然会增加。

而在海外融资方面，花样年也提前跨出了一步。2010年底，花样年赴台湾发行存托凭证（简称“TDR”），又称第二上市，所融资金将用于发展位于台湾本土的一个旅游度假项目。

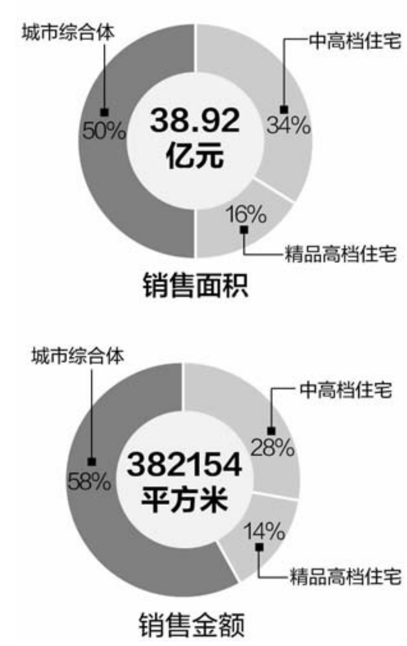
冯辉明表示，台湾的贷款成本较低，公司贷款利率约为3.5%，在台湾成功上市后，也为以后获取低利率的融资提供了条件。

相对独特的商业模式，以及对金融工具的灵活运用和对资源的深度整合能力，都将在花样年未来的商业转型中发挥重要作用。

花样年和SOHO中国商业地产比较

	花样年	SOHO中国
2010销售金额	22.44亿元	238.1亿元
进入城市	成都、天津、深圳	北京、上海
开发区位	城市新兴产业园区	CBD核心地段
购买主体	周边产业园区企业主购买持作企业办公	山西、陕西、河北等地能源企业主、浙江商人购买后出租

2010年花样年集团不同产品类型合同销售金额及面积占比



> 花样年侧重于依靠商业销售来实现业绩，能够克服短期的困难，但并不能解决长远利益的问题，增加持有商业面积的比例，也成为其未来战略的一部分



中石化项目完工两年后方补土地出让手续，价款仅周边地王1/30

“和园”隐事

■ 本报记者 陈文雅 北京报道

在紧邻大广高速（京承高速）北京顺义后沙峪出口的温榆河西岸，一片面积达800亩的森林公园隐匿于双向二车道的狭窄林荫道深处。如果不特地留意，沿途经过的人们可能不会留意通往公园的路口立着“和园景逸大酒店”和“国家发改委顺义培训中心”的路牌。河对岸鳞次栉比地分布着龙湾别墅、龙湖滟澜山、清锦源等京城最著名的中央别墅区的别墅项目。

这片大好风光地形隐蔽，地图上找不到名称，入口处没有标志，路边还有保安站岗，让很多游客误以为这里是一片不对外开放的土地。只有公园深处一块书籍形状的雕塑上篆刻的“和园小记”，暗示了这片公园名为“和园”。

就在“和园”旁边，矗立着一个不知名的酒店，叫“和园景逸大酒店”。酒店工作人员告诉记者，这是顺义最豪华的超五星级标准的酒店，建这个酒店的投资花了8亿多元。然而，就连很多顺义本地居民也不知道这里有这样一个神秘而奢华的大酒店。

酒店的介绍里提到，“占地1050亩，其中800亩为森林公园”，如此大面积的公园竟是酒店的附属设施。酒店除了208套客房外，还有“中、欧、日、意式等风格各异的高档别墅9幢……”。

记者从工商局企业信用资料中查及“北京和园景逸大酒店有限公司”为法人独资的有限责任公司，于2006年9月注册成立，法定代表人李占峰，注册资本2.5亿元。

酒店工作人员告诉记者，该酒店于2008年5月开始试营业，至今已近3年。

如果说该项目公司的注册登记时间应早于项目拿地、动工时间，那么该项目应于2006年之后通过招拍挂方式取得经营性用地。自2004年“831”大限之后，北京市出让的所有经营性用地均采用了招拍挂方式。蹊跷的是，和园景逸大酒店一直到2010年9月8日方与国土部门签约土地出让手续，在国土局公开资料中，对该地块位置的描述为“顺义区后沙峪镇裕民大街2号商业金融竣工补办项目”，宗地面积近9万平方米，规划建筑面积近4.7万平方米，规划用途为商业金融及地下车库，土地成交价不到5000万元。也就是说该地块成交的楼面地价仅1050元/平方米。如果按照酒店人员所描述的，将该地块周边800亩森林公园算作酒店附属设施，那么这个酒店的地价之便宜更是令人咋舌。

去年11月23日，龙湖在顺义牛栏山取得的一块居住用地，楼面地价为8237元/平方米，顺鑫佳宇取得的一块商业金融用地的楼面价约为5660元/平方米。

与2009年11月同在后沙峪镇的一个“地王”相比，该地块楼面地价更是只有“地王”的1/30。该“地王”为大龙地产以50.5亿取得的后沙峪镇天竺22号地，楼面地价高达近3万元。该地块竞拍起步地价就高达14.1亿元，起步楼面地价为8337元/平方米。尽管大龙地产最后由于未按时支付土地出让款而被收回地块，但在竞拍现场，百仕达、大成、融侨、远洋、爱美、保利、安邦保险、冠城、龙湖等开发商与大龙进行了190轮的激烈竞价后才最终铩羽而归，其中远洋、保利出价43.7亿，龙湖叫价46.2亿，可见该地块在楼面地价超过2.5万元/平方米时仍有不少开发商追捧。

> 该地块为什么能以如此低廉地价取得商业金融地块的用地出让手续，并在项目竣工开始营业两年多之后才补办了土地出让手续？

究竟是什么样的大财主在中央别墅区花了这样少的地价，投了8亿多元，建设了这样一个豪华酒店，而又不显山不露水地默默经营？

酒店的工作人员说：“酒店是中石化下属的产业，这片地是发改委给中石化的，旁边那片四合院就是发改委的培训中心。”在酒店北面确实有一片低矮的平房四合院，围成一个独立的小院。但这一说法并未得到中石化的官方回应。

记者在中国石油化工集团公司机关服务中心（中国石油化工集团公司机关服务局、中石化百川经济贸易公司）的公司资料中发现“和园景逸大酒店”为其下属产业。该中心的职责是为中石化总部机关和专业公司提供后勤服务保障。

这一地块，为什么能以如此低廉地价取得商业金融地块的用地出让手续，并且是在项目竣工开始营业两年多之后才补办了土地出让手续？截至记者发稿时，中石化和北京市国土局尚未对此事有明确答复。

一位业内人士告诉记者，“竣工补办项目”一般是对于划拨用地上的项目要改变土地性质对外经营时，国土部门对用地所有者象征性收取市价30%以内的土地出让金后，给予其正规土地出让权证的一种做法。有时也用于违章建筑补办土地出让手续。这种做法规避了土地招拍挂制度，为划拨用地低价改变土地用途开启了方便之门。

“乐于采用补交出让金的方式当然是为了少付地价款。”中国土地勘测规划院副总工程师邹晓云说。

筹码 150 亿 万通商业地产进与退

■ 本报记者 陈文雅 北京报道

“万通联合体中标的 CBD 核心区 Z3 地块，万通地产出资额为 8.82 亿元,将占股 35%左右,在联合体中所扮演的角色,正是冯仑一直期望的导演 + 制片。”4 月 14 日,一位接近万通地产的人士向记者透露,万通于去年底联合中国国际金融有限公司、中金佳业(天津)商业房地产投资中心(有限合伙)、亚洲电视有限公司、西部国际金融贸易中心 4 家公司,以近 25.2 亿元竞标价取得的北京市朝阳区东三环 CBD 核心区 Z3 地块,目前已在设计建筑规划方案,项目总投资额将达到约 50 亿元，定位于国际顶级写字楼,在项目建成后,参与投标的中国国际金融公司可能成为该项目最大租户,此外另一家参与投标企业亚洲电视也可能租赁该项目部分写字楼。

当天是万通地产新任高管层在公众面前的首次亮相。万通地产 3 月底在董事会公告中发布,冯仑辞任万通地产董事长,由许立接任。

许立表示，加上 3 月 31 日万通地产联合体刚刚以 15.5 亿元摘得的上海虹桥商务区核心区一期 04 号地块,万通在商用物业领域的项目达到 6 个，分别为北京万通中心 D 座、北京 CBD 核心区 Z3 地块、天津万通中心、杭州万通中心、天津泰达城 R3 地块和上海虹桥地块,开发面积将超过 100 万平方米，总投资将达 150 亿元，其中将有 45 万平方米左右为持有型物业。

已卸任万通地产董事长的万通投资控股股份有限公司董事长冯仑说,目前万通地产在商业地产方面的投资已经占到公司所有项目总投资额的 50%。冯仑对万通商用物业开发设定的长期目标是利润比例占到万通地产总利润的 50%以上。万通地产新任总经理云大俊则发表豪言，称万通地产力争 5 年内商用物业的收入占总收入的 15%,利润占总利润的 30%,投资级持有物业占总资产 20%—30%。

冯仑说，当前商业地产最大的问题是租金不够长期和稳定，租金投资回报不够，因此不足以支持财务上的一些安排，比如 REITs,“其实主要不是政策环境不够，而是市场表现不够”。

> 在这些模式的运用之下,万通尽可能和其他投资者一起分担风险,并以多种方式提高商业地产的资金使用效率

他表示,万通地产的商业项目将会在 3–5 年内进入回报期,实现公司的转型。

在 3 月 10 日发布的万通地产年报中，万通公告 2010 年毛利率为 39.66%。这一数据比去年下降 4.25 个百分点,主要原因正是万通地产增加了商业地产的开发比例和规模。按照冯仑所说,其商用物业需要 3–5 年才能进入回报期,因此短期内商业用地投资加大及成本回收放缓,造成了万通地产整体毛利率的下滑。

如果说万通大手笔介入商业地产和住宅领域日益严厉的宏观调控不无关系,但进入后却又会面临商业地产本身投资大、回收慢的市场风险。在这样的形势下,如何分散市场风险,就成为商业地产开发商面临的共同问题。

万通地产的商业地产包括两大主要模式,即以较小资本投入创造较大回报的“主开发模式”和并购成熟物业然后提升价值并出售的“投资商模式”。

云大俊表示,万通地产正在将商用物业投融资模式体系化:拿地前引入战略投资伙伴实现股权合作,共同开发,以此降低自有资金投入;开发建设阶段引入私募股权投资基金(PE)、银团贷款或信托资金,完成项目的开发建设;持有经营阶段引入商用物业孵化基金,实现早先合作股东的利益退出，并加强项目的运营管理，以提高租金与出租率为目标;出租率与租金收益保持稳定后,通过各种金融产品比如 REITs 等，向包括养老基金、保险机构等机构出售部分或全部权益。

例如,北京 CBD 核心区 Z3 地块及上海虹桥地块均采用联合体投标形式拿地;杭州万通中心通过股权基金的方式转让了 51%的权益;北京万通中心 D 座在通过近 2 年的运营管理实现满租后,以向银行申请经营物业贷款等融资方式,来提高股东自有资金使用效率。

在这些模式的运用之下,万通尽可能和其他投资者一起分担风险,并以多种方式提高商业地产的资金使用效率,缩短回报周期。

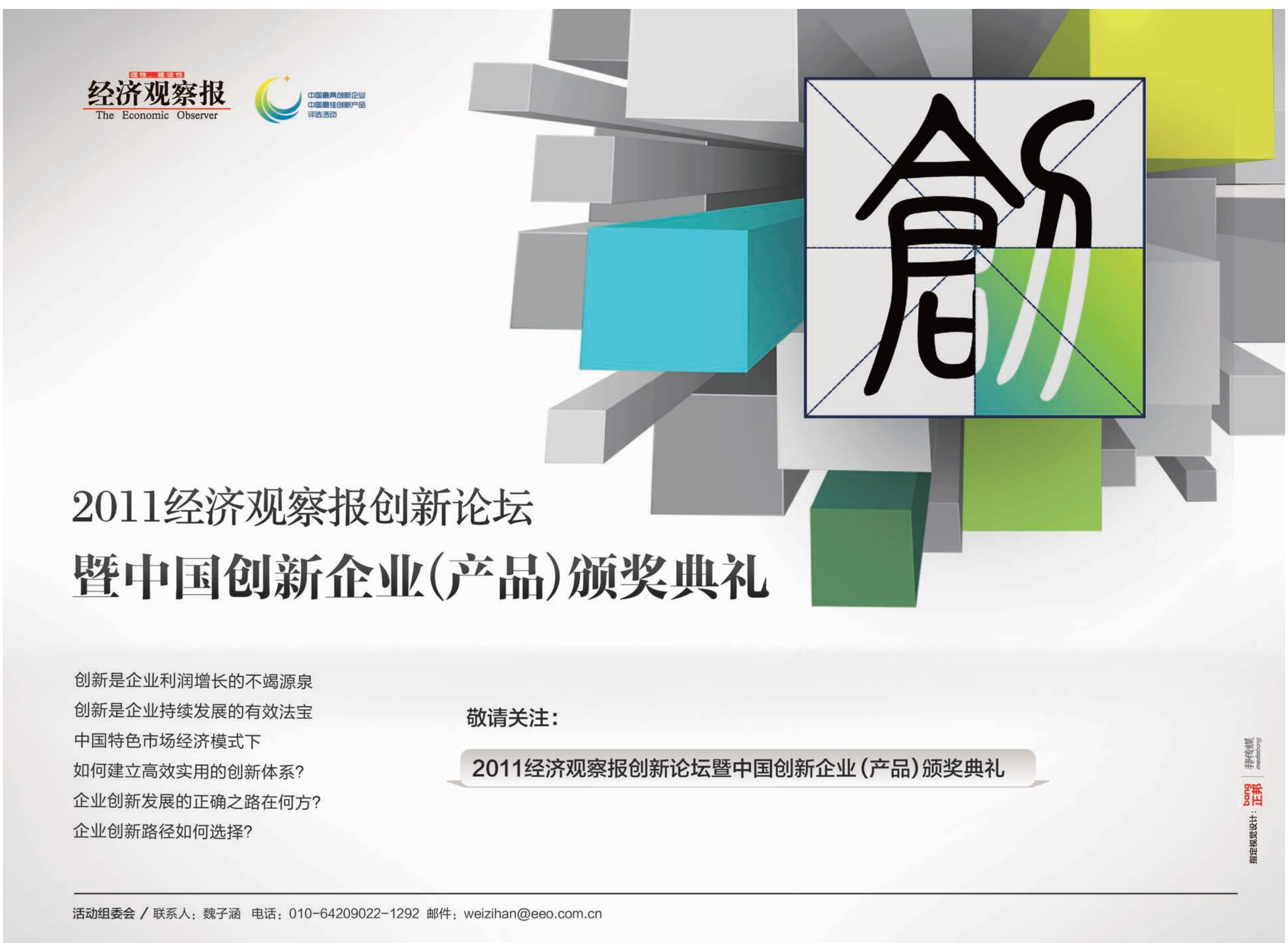
此外,冯仑表示,盲目扩大企业规模并非万通的风格,那样可能会造成财务指标恶化,影响融资渠道。万通始终是坚持能力优先，规模有限。“地产公司合理的销售收入是净资产的 2–3 倍,超过 3 倍就会以负债率高企和负现金流作为代价,而万通的财务纪律是保持带息负债率在 45%以下，净负债率不高于 50%。2010 年末,万通的净负债率为 11%,财务状况很健康”冯仑说。

他表示,万通商业地产运营借鉴的是美国模式，和 SOHO 中国散售模式以及万达以售养租模式有很大的区别,该模式的培育期比上述两家企业代表的模式更长,但长期来看更符合未来发展趋势。这种模式的具体操作是通过持有和培育来维护和提升物业价值,从而提高租金,延长租期,同时利用物业抵押融资,争取实现 6%的回报率，再将物业或部分持有股份卖出,或通过资本市场将其证券化,以实现退出,例如将其他公司的权益部分以换股的形式装入上市公司,或者发行债券或 REITs。

当然,冯仑也表示:“美国成功的商业地产模式年均内部收益率能达到 20%,这已经是很不错的水平。”他说,各类商用物业的回报率和操作难度成正比，回报率最高的是购物中心,其次是写字楼,服务公寓再次之,最低的是工业园。冯说,万通正在制定写字楼的技术标准,打算在这一领域打造品牌,“就像购物中心和酒店创建知名品牌一样,写字楼也可以做出品牌,如引入医疗、教育培训等产业,很多创新都可以在写字楼空间内实现。”



经济观察报 / 制图





2011.04.18
编辑:张琪 e-mail:zhangqi@eeo.com.cn | 美编:刘会芹

设计驱动型创新 54
如何让革命性的理念变成成功的生意

走秀网:有态度的时尚 55
一个卖中高端时尚品牌的电子商务"异类"



专访 Interview



罗兰·贝格

罗兰·贝格管理咨询公司(Roland Berger)创始人,该公司从1967年创办至今,已发展成为全球最大的源于欧洲的战略管理咨询公司。

罗兰·贝格曾是科尔、施罗德以及默克尔三任德国总理的政策顾问。他也是全球监事会荣誉主席。

"危机之后全球化程度在不断加深"

■ 张晶 / 文

全球经济衰退的阴影日渐弥散,罗兰贝格管理咨询公司创始人罗兰·贝格带来的最新消息是,2011年底,全球经济可以恢复至危机前水平。

成熟的商业社会永远需要预测,因此我们的周围始终遍布着各种各样的预言。对于两年前这场未被广泛预警的危机,罗兰·贝格也对记者坦言,"预测不仅基于方法论,有时完全凭感觉"。这可能会给人带来强烈的失落感,但另一方面,一旦意识到水面下的"黑天鹅"永远难以察觉时,或许会让人更关注每项决策可能带来的机会成本,避免匆忙间盲目抉择。

作为科尔、施罗德、默克尔三任总理的政府顾问,罗兰·贝格曾被两度邀约出任德国的经济部长。在欧洲,他的名字足以作为整个咨询行业的代名词。这使得他始终可以基于全球宏观经济的变动趋势,对公司和政府机构给出恰如其分的建议。

在接受记者专访时,他试图向读者揭示出金融危机对全球化的影响以及咨询公司在其中扮演的角色变化,与此同时,他对中国企业"出海"给出的建议,在这个全球化日益加深和不确定的世界中,也具有一定的指点意义。

危机中的角色

经济观察报:日益全球化和开放的时代趋势,在经济危机之后是否发生了变化?

罗兰·贝格:我认为全球化依然会不断延续,经济危机不会中断这一进程。在中国和印度这些增长迅速的新兴经济体国家中,贸易额始终在不断增长。让我给出一些数字:去年全球GDP增长了5%,而同期的全球贸易额增长了22%,FDI(外国直接投资)增长了12%,全球化的指标——贸易额和FDI——的增长幅度快于整个经济的增长,这意味着全球化的程度在不断加深,并会继续顺畅推进。

当然,这其中也有很多问题,比如国家保护主义和汇率问题。一些国家试图通过货币贬值来让本国产品在国际市场上更具竞争力。一些政府也在采取一些保护性政策,比方说中国政府减少对稀土的出口,以及法国政府对西门子高速铁路的进口限制。但最终保护主义还是会得到遏制,全球化的趋势不可避免。

经济观察报:这种全球化不断加深的趋势会不会进一步加剧贸易风险?

罗兰·贝格:不,恰恰相反,我认为全球化毫无疑问会减少贸易风险。在一个真正的全球化进程中,每个投资的国家都想令市场更开放,参与其中的企业都希望保持这种全球化趋势。全球化投资是提高国民财富的首要驱动力,尤其对于新兴市场,外来投资会提供大量就业岗位,加快科技转移,提高国家的竞争力。

经济观察报:经济泡沫破灭时,不仅一些明星企业纷纷落马,咨询公司也受到拷问,比如《经济学人》那时就提出——"咨询公司、救救自己吧"。你认为在这样一个充满风险和不确定性的时代,咨询公司应当扮演什么角色?你所在的这个行业在这轮经济调整中,又发生了哪些变化?

罗兰·贝格:应该说,很庆幸罗兰贝格公司并未受到经济危机的波及,这大概要归功于我们在重组方面的优势。危机中重组非常关键。无论公司还是政府机构,在危机中都面临重组,这一点甚至帮助我们实现了适度增长。

经济观察报:这对于你们反而成为了一个机会。

罗兰·贝格:的确如此。这或许是罗兰贝格和其他竞争对手的差异。而且我们提供的方案切实可行,而非抽象的概念和战略。危机之后不久的2010年,多数咨询公司都实现了恢复。

当然,整个行业在危机中也发生了一些变化。从长期来看,公司变得越来越复杂,它们的技能日渐成熟,专业型变得更强。我认为,未来的咨询业应该要更具创新性,能够提出关于全球增长、技术创新等方面的全新理念,而非仅仅提供具体而微的建议。

> 我认为全球化局势依然会不断延续,经济危机不会中断这一进程。在中国和印度这些增长迅速的新兴经济体国家中,贸易额始终在不断增长

这仅仅是针对管理咨询公司,IT咨询公司上演的是另一版本的故事。它们可能会面临更多整合。像罗兰贝格、麦肯锡这样的管理咨询公司,和埃森哲、IBM、毕博这样的IT咨询公司,面对的市场是完全不同的。

新兴市场远非"金砖四国"

经济观察报:咨询公司往往承担一些预测性的职能。在这里,我想请你试着预测一下,未来五到十年,世界经济将会有哪些大的趋势性的变化?这些咨询公司要如何把握创新机遇呢?

罗兰·贝格:这需要对整个世界的变化有更为深入的了解,以此来制定新的理念。首先不可回避的是老龄化问题,企业要制定针对这一人群的产品和服务,比如医疗服务。第二依然是全球化,咨询公司要帮助企业适应不同国家的文化,帮助其用不同管理方式适应不同背景。与此同时,战略咨询公司需要理解政府行为,和政府进行合作,根据政府政策方向来调整策略。

大型咨询公司往往都是国际性企业,充分理解这些国际趋势,才能相应地改变客户的产品组合,帮助企业更好应对。比如说面对气候变化和能源短缺的局势,可以建议它们提供更多的绿色产品和服务。西门子总体上是个非常传统的公司,但近来做出很多转变,变得更加环保,它超过25%的产品都是用来降低二氧化碳排放和能源消耗,从而减缓全球变暖的。

罗兰贝格对于全球汽车行业未来的发展趋势做过很多研究。我们的很多客户,如德国大众和一些中国客户,通过这些研究了解到要更多发展电动车领域,相应投入电池技术等等。最近奔驰和中国的比亚迪就成立了一间合资公司。这就是咨询公司帮助企业把握未来的实例。

经济观察报:在预测这一功能上,某种程度上媒体也类似于咨询公司,但在这次前所未有的危机中也受到责难,被认为没能准确预见到这一灾难性局面的发生。如你所言,我们对大的趋势可以有充分判断,但对于这些突发事件,是否会经常出现失灵的状况?

罗兰·贝格:有一点不可忽视,未来永远是不确定的,不可能完全被预测到。但你可以了解长期趋势,从而做出推断。这种预测并非总是基于方法论,有时完全凭感觉。比如说罗兰贝格公司预测到经济将很快复苏,并提出一个"V型"模式。这也是德国为何在危机中表现良好的原因。但很多人认为,复苏会是非常漫长的周期。就我个人的经验来讲,我在2008年初就卖掉了大部分股票,认为当时已经有泡沫出现。而在危机发生后,如果你持有和罗兰贝格对复苏同样的理解,低价买入股票,就会获利很多。很多预测是凭经验和感觉的,特别是对时机的把握。

经济观察报:你在清华演讲中提到,全球经济已经出现了全面复苏的迹象,这种复苏是否已经达到了2009年之前的水平?

罗兰·贝格:从数字来看,尚未完全恢复到危机前水平,毕竟我们失去了两年,总要一定的休整期。当然,这主要针对发达国家。俄罗斯也遭遇很大打击,因为原材料和内部需求的下降。但其他一些新兴经济体,比如中国、印度、巴西和东南亚一些国家,发展势头很好。就全球平均而言,今年年底会恢复到危机前水平。

经济观察报:你不断提及新兴市场,这个概念看上去早已不再局限于传统的"金砖四国",而更为广泛,是这样吗?

罗兰·贝格:当然,新兴市场远非"金砖四国"。大部分的东南亚国家,印尼、泰国、越南和东盟五国,以及一些非洲国家,甚至在中东骚乱平息之后,也会出现非常好的经济发展势头。比如伊朗如果政局稳定,也是非常有希望的新兴市场国家。"金砖四国"仅仅是高盛提出来的一个噱头——俄罗斯不该被包括在内,事实上它经济非常脆弱,甚至比几年前更糟。

无论如何,不能拘泥于任何既定概念,而要独立看待每个案例并做出分析。中国是最大的新兴经济体,它非常早地开始在非洲和南美的一些地区投资,这些投资在不断扩大。这一点上,中国似乎比欧美一些发达国家更有先见。

经济观察报:在你看来,新兴经济体范围的扩大,是否会对中国的发展带来挑战?比如目前一些外资公司,已经把中国的工厂转移到东南亚一些其他国家。

罗兰·贝格:我想这对于中国来说是一个良性信号。这意味着整体价值链的转移,中国正在提供越来越多的高附加值产品,以及更多的高素质劳动力。这对这个国家的未来大有好处。中国不再仅仅是廉价劳动力的代名词,这值得肯定。当然也要认识到,中国西部依然有大量低成本劳动力的地区,政府应该鼓励外资公司和本地企业,不仅在东部寻找劳动力,也要关注西部。

▶下转55版

德国模式成功的七大支柱

3月29日,罗兰·贝格先生在清华大学进行了题为"世界经济与德国模式"的演讲,剖析了德国模式成功的七大支柱,其中很多经验多快速发展的中国不无裨益:

1 强大的制造业能力(提供有高附加值、高技术含量的产品)

2 基于一流产品、服务的出口导向(德国的出口产值在GDP中所占的比重高达33.6%,中国是24.5%)

3 关注利益相关方的企业治理(德国的公司法要求企业的管理层必须照顾好社会的利益、社会的未来和企业的未来)

4 重视中小企业的发展(德国企业可能规模非常小,可是不妨碍他们在世界上成为龙头企业)

5 受过良好教育的劳动力(德国在工业化过程中,建立了一种特殊的培训机制,通过学徒制的模式培养技术工人)

6 发达的基础设施(港口、公路、机场各方面的指标非常好)

7 及全面的结构改革(过去十年进行了一系列系统性的改革,包括大幅度降低企业所得税,增加投资,改造医疗体系等)

中国能诞生世界制造巨头吗?

■ 李晶 / 文

"中国制造"依然在全球狂欢,无所不在。但是到目前为止,这个世界工厂却并未诞生出伟大的制造巨头。尽管海尔洗衣机登上百老汇大街上的巨幅广告;巴西球星罗纳尔迪尼奥在电视屏幕上举起了他的手提电脑:一台联想电脑;而早在2000年,"步步高"特邀施瓦辛格担任AV产品的形象代言,与他签了两年合约。两年内,阿诺不得为国内其他AV品牌做广告。

"中国制造"在全球的汹涌的广告攻势透露出,中国人想征服世界的雄心。中国大企业们渴望在全球的各个角落一试身手,他们并不畏惧那些跨国大公司。

根据经济咨询机构HIS环球透视的估算,2010年中国已取代美国,成为全球第一大制造业国家——这是110年来美国首次丢掉这个宝座。去年中国占世界制造业产出的19.8%,略高于美国的19.4%。但是随着成本的不断攀升,中国的出口增速已开始放缓。那么"世界工厂"是否正在丧失其竞争优势?中国制造又将如何进行升级?

来自调查机构Markit对中国400家制造企业的调查结果表明,中国制造商们的销售额在不断上升,但其增速却在放缓:自2009年以来,新订单(包括出口订单)和产出均出现了下滑。

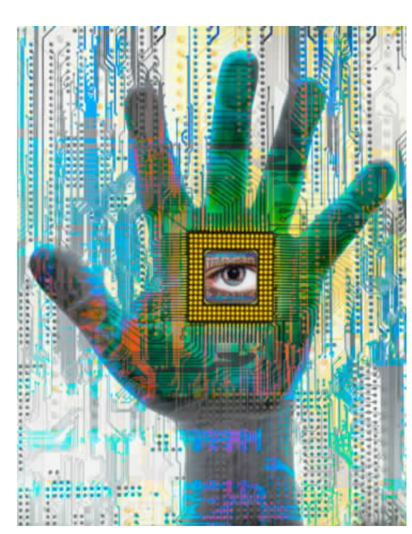
中国制造业优势是否在被消解?商务部国际贸易经济合作研究院院长霍建国曾公开指出,经济发展的核心要素,是由人力资源、自然资源、资本和技术构成。而当我国的生产规模和能力达到一定的程度后,必然要向资本和技术优势过渡,而在资本和技术优势尚未形成增长的支撑点之前,过早地失去人力资源和自然资源的支撑,将使经济增长进入到十分困难的阶段。

没错,"中国制造"的确面临着压力。新的"中国制造"模式又在哪里?中国制造业必须要进行产业升级的空间究竟在哪里?智道咨询公司总裁张凯认为,"不过,从长远看,成本上升会起到反促进作用,即让企业不得不选择转型或者创新"。

这是一个根本的改变吗?

翻看世界经济史,中国制造早在19世纪早期就辉煌过,其时占全球制造业产出的份额在1830年几乎达到30%,在1900年降至大约6%,在1990年进一步降至大约3%。

▶下转55版



华盖创意 / 供图

设计驱动型创新

青蛙思考
Roberto Verganti
青蛙设计公司(FROG DESIGN)
http://weibo.com/frogchina



苹果公司的一位市场经理曾将市场调查描述为这样一个过程,基本就是“史蒂夫·乔布斯每天清晨对着镜子，追问自己究竟想要什么”。这一说法听上去荒谬而且不合逻辑,它似乎违背了“以用户为中心”的那套创新的主流理论。我们似乎一直被那些分析师轮番轰炸，告诉我们公司要有远见，仔细观察用户来试图理解他们的需求。

这本名为《设计驱动创新》一书中的核心观点,就是告知我们,即使一间公司远离用户，甚至对市场不闻不问，仍然可以做到充分洞察人们的内心需求。

这个所谓的乔布斯审视自身的“镜子”并非是能够预言未来的神奇发明。它是一面“管理者个人文化之镜”，反映出管理者自身对于人们的行为的理解,以及对于价值观、习俗、信仰和热情将如何演变的未来洞察,从而判断公司自身随之如何变化。这种文化特质往往是通过经年累月的社会探索中的体会,以及个人和公司之间不断交往所构建而得。

管理者无需成为文化人类学者，或是假装成为宗教领袖或布道者。文化是人性中最珍贵的天赋之一,人皆有之。

然而,这种天赋往往不易察觉。形形色色的管理学不仅帮不上什么忙，反而总是暗示人们要将其抑制和隐藏。专家们建议的创新工具、分析筛检模型、修正程序,是典型的文化中立甚至于反文化。当创新完全成为了技巧本身（比方说它试图优化某种已存在的特征）,这些方法可能奏效。然而,当一间公司期待对某项产品的意义进行彻底革新，尝试为消费者提供购买它的新理由时,这些缺失文化色彩的方法就令人遗憾地失灵了。

在“设计驱动的创新”中,我分析了一些公司如何将那些革命性的理念变为广受欢迎的成功生意,尽管一些同行之前认为它们非常无聊或是古怪。我想了解的是,为何一些管理者比其他人更善于判断出某些革命性创意背后令人称奇的商业价值?需要做哪些准备,才能让自己创造和捕捉到这样的机会?

这本书中的每章故事后都会有一个更微妙的观点。我访问的很多管理者透露出两种特质的奇特融合：他们相信文化是日常生活和商业中的必要组成部分，同时对现有管理理论毫不在意。

我建议,你可以通过激发个人和公司内外同事的个人文化,将其引向创造经济价值的过程。如果它们能够得以合理激发和分享,这种资产将成为推动你成为一个公司领导者的必要因素，这样你就不会惧怕对镜自观，并能看到常人未曾察觉的部分。这并非因为你富有创造力,也并非因为你是个预言家,你只是个商人。

当管理者想到设计和设计师，往往有两种看法：传统概念往往停留于样式，他们让这些设计师搞出些漂亮物件。新近流行的一种则是以用户中心来设计。设计师具备一种接近用户的奇特能力，理解他们的需求，随之创造性地诞生出不计其数的创意。这两种方式都被描述为企业从竞争中胜出的工具。一些分析师称,设计会改变一切。

这一讯息无疑会引起共鸣。没有一间公司敢于发布没有任何风格、此前也未分析用户需求的产品。设计正迎来它最好的时期，特别是在这种经济低迷的时刻。

然而,一如既往,成功会招致更大挑战。当这些做法流行于每一间公司，它们就会失掉差异性力量。它们是被动的,没有特别之处。有趣的是，曾经推动设计的论调如今开始背叛它。

商业中的这一现象并不是新鲜事。20 年前整体质量管理（Total Quality Management,TQM）理论就是如此。上世纪 80 年代末，公司将质量置于命脉:每个公司都接纳了 TDM 的法则，还设立了专管质量的经理，都持有一个六西格玛和控制图。20 年后,质量已经不是公司文化中最关键的，当然它是首要的。每个公司还会有专管质量的经营者，但质量再也不被认为是一种差异化的手段。

然而，设计师有时会忘记或被动地忘记了创新过程中的第三种角度。尽管一些公司在一个又一个项目中使用了风格化和以用户为中心的设计，但在遇到先锋性项目时则会寻找一种特殊专业人员：激进研究者。这些人通过对社会、文化和技术的演变进行一种更广泛深入的探索,来挖掘全新的产品意义。这些追逐意义研发的专家，可能是其他公司的管理层、学者、技术提供者、科学家、艺术家,当然还有设计师。然而有趣的是，设计师往往会走到另一条路上。

如果为了让设计更容易被那些接受传统管理教育的高层所接受，设计可能会变成一种不断修正、可预见的、强制性的过程。设计师就会面临丧失前瞻性研究的风险。他们一直很享受被人当作典型创意人才的代表。但是创意和研究关系不大——创意需要的是无数换代观点的迅速形成（点子越多越好),研究需要的是瞄准一个目标进行无尽挖掘（越深入活跃越好);创意欣赏一个全新视角,研究看重的是知识和专业性。创意建立在多样化和丰富性的基础上，研究则聚焦于一个特定想象去挑战既成范式;创意不带文化色彩,只要可以解决问题，对意义的研究则是带有倾向性而且建立在研究者自身价值观之上。为了模拟商业语言,设计似乎要遵循着管理者习惯的模式:重视方法超过设计者的个人理解,因此失去善用个人文化这一珍贵资产的能力。

当然,“设计驱动型创新”并未质疑以用户中为心设计、形式和创意的本质价值，这些对于渐进式创新尤为重要。然而,突破性创新需要的是人们独特的态度和技能——而这些因素往往稀缺。正如城市研究学者理查德·佛罗里达所提到的,当超过 30%的人口成为创意阶层,并不存在创意供不应求的现象。我想,供不应求的恰是这些具有前瞻性的研究者,他们有自己想表达的内容,因此正在从事一些从自身价值观和判断出发的突破性项目。既然设计师已经能够高效地实现创意和以用户为中心,接下来,他们应该迎来基于自身独特文化背景的全新挑战——成为激进研究者。

（作者为米兰理工大学创新管理系教授，以及欧洲高级管理研究院(EIASM)董事会成员之一。他曾在不同公司担任过执行顾问，包括法拉利、杜卡迪、惠而浦、施乐、三星、惠普、雀巢等。张可/译）

“反美元”：一场持久的战争

金融风云
贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com



3 月末,全球的金融领袖们齐聚中国城市南京，参加由 20 国集团(G20) 轮值主席国法国主持的研讨会，寻求改善国际货币体系的途径。对某些国家而言,这样的议题可以被翻译成“削弱美元在国际金融中的地位”,法国便是其中之一,它之所以选在中国举行这次全球财长会议,就是希望将后者拉入到反对美元的阵营中。但是,法国并没有如愿在货币改革这一问题上得到中国的支持。中国对美元贬值的忧虑,令其不得不三思而行,并最终倒向美国。改革国际货币体系乃大势所趋,但若没有中国的支持,又何谈组织起一支强有力的团队迅速着手改革呢?

2008 年金融危机过后 30 个月的今天，人们已经普遍认同是过多的债务引发了危机，而其中大部分又要归因于美元债务。全球化特别是中国于 90 年代开始在世界经济中崛起,给全球金融体系带来前所未有的新压力。世界经济的飞速发展,暴露出当今世界货币体系设计上的致命弱点,其直接脱胎于二战后美英两国主导和相互妥协而构建的战后金融体制。

1944 年，为建立一种新的金融体系以确保战后世界经济安全平稳的发展,英美两国的经济学家在美国东部举行了布雷顿森林会议。领导英国代表团的经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯认为,金本位制度需要依赖某一国的货币来支撑整个世界经济,潜在的具有通胀性,进而限制世界经济发展,因为该国需要不断地印发货币来满足全世界的需要。他建议建立一种独立于各国货币之上的新货币单位,并由一个新的国际组织——国际货币基金组织 (IMF)来发行与控制,所有国家都成为这一组织的会员。他为构想的新货币单位取名为“bancor”,其价值将与黄金、其他贵金属以及诸如铜、石油等大宗商品挂钩。凯恩斯已预见到,各国间不同的经济增长速度及储蓄率,势必导致各国间贸易及经常账户的失衡,这种失衡实际上正在不断威胁着当今全球的金融稳定。他的方案提出利用金融激励来使失衡状态自我调节——鼓励逆差国家减少进口,增加出口;顺差国家则应从逆差国进口更多。但是,美国希望以美元作为国际货币,因为这可以巩固其国际特权并带来巨大的经济利益。他们拒绝了凯恩斯的建议。当时整个世界还需仰赖美国的金融和经济实力,而无力提出异议。布雷顿森林会议达成的协议,强化了美元世界货币的地位,也使美联储变成事实上的世界央行。

战后的许多年里,美国强大的经济实力,在带动世界其他地区经济恢复发展中,起了至关重要的作用。然而,伴随着世界经济的复苏,凯恩斯所预见的问题也显露端倪。在 1950 年代的世界经济成长中,与美元挂钩的黄金供应已经无法跟上世界经济增长对美元的需求量。当时美国财政部长亨利·富勒认为“为整个世界提供货币储备和交换,对于一国和一种货币来说,实在是勉为其难”。但是美国在 1960 年占整个世界 GDP 份额超过 40%。鉴于遵循现有体制的方便以及美国对经济的支配对于这一体系仍然利大于弊,以美元为基础的国际货币体系得以保留。

然而,美国在 1971 年将黄金与美元脱钩，支撑这一国际货币的,仅剩下美国政府的诚信和自利。强大的美元需求使得美国的政府和其他机构能够轻而易举地发行债券。随着世界经济增长仍然强劲,摆脱了黄金储备短缺羁绊的美元发行,也不断增加以满足全球的货币需求。截至 2000 年,美国金融机构发行的美元面值的各类金融产品,已成为支撑各国金融体系的主力。全世界对美元的依赖意味着一旦美国发生金融危机,其影响将迅速波及整个世界。战后货币体系设计上的这种缺陷——凯恩斯早有预见、特里芬教授之后也提醒过的——在 2008 年美国金融大崩盘中起到了关键作用。

2009 年 2 月,当全世界还在思考几乎拖垮整个世界经济的金融危机的原因和结果时，中国人民银行行长周小川在一篇演讲中再次提出货币体制的根本设计缺陷问题。周行长在这篇演讲中说,“危机的爆发以及其殃及整个世界的结果,反映出现行国际货币体系的内在脆弱和系统风险”。他呼吁“对现行国际货币体系进行富有创造性的改革”,“达到维护全球经济与金融稳定的目标”。周行长借鉴凯恩斯的构想,提出建立新的国际货币体系,以国际货币基金组织发行的一种新的货币单位为基础,这种货币单位由四种主要货币按固定数额比例组成，即所谓的“特别提款权”(Special Drawing Right or SDR)。在周小川发表这番讲话之前,尚未有人将这次金融危机与国际金融体系的设计方式联系起来。中国央行对经济的干预得到各大媒体的广泛报道，并引起全世界的惊叹和兴趣。法国是世界上第一个对周行长的干预政策表示赞赏的国家,并承诺在 2011 年 G20 主席国任期上,将改革货币体系作为一个中心议题。

IMF 及其他一些机构近期的研究显示,改进现行货币体制可以有多种途径,但是无论何种,都将涉及美元角色的削弱。其中一种是采取凯恩斯的建议,建立一个与一系列商品挂钩的新的国际货币,并由一个全球央行监管 (凯恩斯曾期望 IMF 扮演这个角色)。这种新的货币体系或许可以提供稳定和公正,但需要对现行国际金融体系大动干戈,真正实施起来困难重重。另一个途径是引入“SDR”作为一种替代性的储备货币,然后逐渐使之成为主导的世界货币。无论哪种方式,改革都需要各主要玩家们的支持，尤其是 GDP 仍占全球四分之一的美国。

> 美国无疑会尽力将美元的特殊地位一直保持下去，但如今中国也同样希望美元继续维持其价值

美国无疑会尽力将美元的特殊地位一直保持下去,但如今中国也同样希望美元继续维持其价值。中国的储蓄中大部分投资在美国的债券上,所以中国最担心的就是美元国际币值的贬值。美元作为国际货币的地位出现变化,世界对美元的需求自然也会随之减少。美国持续的财政赤字需要依靠大量发行美元来维持，如果世界对美元需求降低,势必会使美国政府维持巨额赤字的成本更加昂贵。美国将不得不大幅删减支出,包括撤回对伊拉克和阿富汗所有开支庞大的军事行动。

由于中美两国在维护美元价值上利益一致,这次南京会议在改革国际金融体系问题上,没有提出实质性的建议。中国副总理王岐山在开幕致词时,特别强调了改革世界货币体系的长期性。而美国财长盖特纳的发言则对货币体制改革只字未提,只是专注在各国政策在维持全球金融稳定中应起的作用上。最终,研讨会的焦点聚集在了一个范围相对狭小的议题,即接受人民币成为继美元、欧元、日元和英镑之后,国际货币基金组织“特别提款权”中的另一主要货币。这与中国已经致力于推动人民币成为自由兑换的国际货币的努力是一致的，也为推动 SDR 最终成为一个主要储备货币,迈出了第一步。

虽然,人们已经认识到目前以美元为主的货币体系存在潜在危险,需要加以改变，但是南京 G20 财长会议传递的信息却是,未来相当一段时期内,美元将依旧保持其全球主要货币的地位。随着国际货币体系改革进程的推迟,美国将继续为支撑财政赤字大幅举债,下一轮严重金融危机的发生指日可待。(马冰/译)

社交网络的安全之门

■ 张邦松 / 文

社交网络正成为一种势不可挡的商业力量。来自中国互联网信息中心(CNNIC)显示,中国社交网站的用户已经超过了 1.7 亿，而其中企业员工占到了 30%以上。社交网络和商业的关系日渐密切,甚至衍生出了一种新的商业形态:社交商务。很多公司的市场关系、客户服务、产品与服务的研发、商业运作与人力资源管理等各个层面都可以经由社交网络完成。

然而，这带来了一个新的问题,就是所有的公司,再也无法关上自己的大门。很多老板发现,自从自己的员工活跃在 Facebook、Twitter 或者开心网、人人网上之后,曾经制定的关于信息安全的制度变得形同虚设。在一个以共享和交流为宗旨的大平台上,保守一个公司的秘密变得越来越困难。

“企业信息安全面临内外夹攻的形势。”海蓝·凯悦信息技术有限公司总经理许磊说。美国联邦调查局（FBI）调查发现，在其调查的 484 家公司中,31%有员工滥用 Internet,16%有来自内部未授权的存取,14%有专利信息被窃取，12% 有内部人的财务欺骗,11%有资料或网络的破坏。

与此同时，来自外部的威胁也日益严重。来自 RSA 的报告称,社交网络正成为网络犯罪分子新工具。由于不少企业鼓励或许可员工在公司内使用社交网站维护、开拓人脉关系，但这有可能为黑客窃取公司机密信息打开方便之门。当员工在使用和浏览社交网站时将无形中为企业带来巨大的危险，并有可能造成企业关键信息的流失而为企业带来不可估量的损失。

其实，信息安全问题在国内外都早已收到高度重视。2006 年《信息安全等级保护管理办法》(国内）和《萨班斯 – 奥克斯利法案》(美国)两步法案德正式实施,对信息安全产业起到了标识性的影响。二者都以法规的形式敦促企业加强内部控制和增强抵御安全风险的能力。但互联网世界的瞬息万变让企业的信息安全管理变得更加困难。

有些公司采取了较为消极的方法，即完全禁止员工在公司上社交网站。例如保时捷公司就在去年颁布了类似的禁令。保时捷发言人 Dirk Erat 声明,保时捷公司很担心国外的情报部门通过网络媒体监控获得员工透露的机密信息，这可能造成公司的商业机密曝光。Erat 称:“这些网站都存在不安全的因素。”

> 在一个以共享和交流为宗旨的大平台上，保守一个公司的秘密变得越来越困难

但大多数公司却心情矛盾,社交网站可能带来的商业机会让他们在作出决定时犹豫不决。“对于企业自身来说,禁止使用社交网络意味着失去了更新资源和丰富知识的机会,绝非上策。”许磊说。他的公司正在致力于信息安全产品的研发，许磊认为,信息安全市场的需求将随着社交网络的广泛应用而不得放大。

目前,许的公司与北京航空航天大学共同研发了一套北航维度信息安全解决方案。许磊认为,在信息时代,很多企业的核心价值有可能只是一个文档,一个数据库,他们无法像传统的实物一样被锁在保险柜里。而是需要把它装在一个有 IT 技术构建的虚拟“保险柜”里。维度信息安全系统的作用正是帮助企业有效防范和应对各种网络安全问题,从源头杜绝了文件泄密的一切可能性。该系统最核心的功能在于对企业文档的保护,通过透明加密和安全加密技术,使所有公司内部文件,只能在本公司内部打开使用,文件无论通过任何方式非法离开公司都无法打开使用。

“既然社交网络趋势不可阻挡,我们就只能去适应它、驾驭它。”许磊说。他认为，把好社交网络时代的企业安全之门,需要管理和技术并重。从管理角度来讲,企业必须制定明确、严格的规章制度以解释在工作时间内，用餐时间,休息时间,员工应如何合理使用网络和社交媒体,公司设备等。从技术角度讲,企业必须更新信息安全理念,针对社交网络时代的特点，利用好的 IT 技术来防范于未然。



纪文泓
走秀网 CEO
销售时尚品牌的 B2C 网站

走秀网:有态度的时尚

张昊 / 文

走秀网绝对是国内电子商务行业的“异类”,因为很难找到一个商业模式和它完全相同的网站。

它做奢侈品,但和佳品网、第五大道不同,它的奢侈品只占总品类的 15%;它也做品牌百货平台,但它不像凡客有自有品牌,也不像银泰网,只是把线下的租售模式复制到网上。你可以说它是垂直类 B2C,因为它其实只有一个产品——有态度的时尚;当然也可以说它是一个平台,包包、衣服、香水、项链,甚至将来可能出现的电子产品。

我把我的困惑抛给了走秀网 CEO 纪文泓,“如何跟投资方描述走秀网的模式?”“线上的新光百货吧,当然在上海我会说是恒隆广场。”他笑了笑。

差异化的网上百货公司

如果单纯地从时间上看,在走秀网上线的 2008 年,纪文泓本可以有更多的选择。因为那时他的服饰企业已经有了数千名员工,如果当初只选择做旗下产品中的一个品类,那么也许会成就另外一段故事。

而在抉择的过程中,另外一个创始人黄劲扮演了极其重要的角色。他俩曾是大学上下铺的兄弟,毕业之后,一个分配到了深圳做服饰外贸,另一个则留在北京做投资。

“我一直在做投资行业,见证了国内零售和电商这十年里的发展。2007 年,我隐约感觉这个行业开始启动了。因为从电商角度来看,物流和支付到了一个新的高度,而从消费者的规模来看,国内消费者开始全面消费品牌了。那时候我们都知道安踏、真维斯,但在七八年前,大部分消费者是在买没有牌子的东西。”

他把自己对行业的认知告诉了好友纪文泓,“我们俩都是走遍世界各地的人,对品牌和时尚都充满了兴趣。”正如他所说,纪文泓很快被打动了。

服饰自然是他们的第一选择,毕竟纪文泓给品牌商做过代工,跟国外的经销商和百货商场有过很多的合作,甚至还收购过国外的服饰品牌。但怎么做呢?是要简单地把自己的产品搬到网上呢,还是创立一种新的商业模式?

“其实我们一开始就决定要做中高端的国外时尚品牌,因为在那个时候,国内的 B2C 尚未发掘这个潜能巨大的市场,它们普遍目标为中低端市场,甚至多数还在售卖廉价批发品。没有供应链,多是找人代购,其实很难区别于淘宝网的个人卖家。”纪文泓注意到了国外的百货商场,“国外的时尚品牌 B2C 发展迅猛,并且很多都是传统的百货商场在做,比如 Neiman Marcus 百货官网、Macy’s 百货官网都做得相当好。”

“渠道和自有品牌模式差别很大。自有品牌毛利高,但推广费也高,它每年都要教育用户‘我是谁’。而美国的百货公司平均的推广费用只占到销售额的 5%,但净利甚至超过 10%。”黄劲仔细研究了美国的电子商务市场,“美国早年是亚马逊一年独大,但后来,整个市场成熟了,消费者的习惯也在变化,于是,很多有特色的传统百货商场做的 B2C 越来越好。”

他们决定把这种模式引到中国,2007 年 10 月开始招兵买马,很快的,2008 年 3 月走秀网就上线了。

但在创业初期,纪文泓面临两个棘手的问题。第一,如何说服国外品牌把产品引进到中国;第二,如何说服国内消费者接受这种模式。

“在去谈客户时,我最难回答的问题是它们为什么相信我们,因为甚至我自己都不知道用户会有多少,是否会喜欢我们的商品。你根本无法让客户知道你的规模是否大到足以让他的销售变得有效益。”纪文泓现在不苦恼了,“虽然到现在我都无法很准确地回答这个问题,但我会给他们讲中国的故事,给他们描绘这个快速增长的市场。”

而在国内更不容易。因为中美两国对百货商场的认知存在极大的差异。美国多是采买式,商场的买手会根据自己的风格去跟品牌商买断一些货品,因此,它们的风格差别很大,并不受地域的限制。而在中国,租赁制比较普遍,商场只是租给品牌商一个柜台,并不负责货品的挑选和管理。这在形成同质化的同时,又形成了价格战,而消费者想当然的认为 B2C 就应该是“唯价格论”。

“美国更强于做数据分析,因为货品是自己选的,所以他们很清楚用户的体验,而且行动上会更有针对性,比如什么时候打折,什么时候做促销。当然,最关键的是这种模式会有很大的差异性,从某种意义上讲,这也是他们的核心竞争力。”纪文泓希望消费者是因为品质和服务喜欢上走秀网的,“其实很多时候,我们也发现,品牌已经能很大程度地促成消费了。”

于是,纪文泓从一开始,就没有把资金砸到推广上,物流也外包给联邦快递去做。他几乎把所有的精力都放在了供应链上。

买手机制

走秀网的供应链其实很简单。最上游的是各大品牌商、一级代理商和百货商场等供货商,通过上百个买手的挑选,把品类信息传到深圳总部,后方再经过数据分析得出最适合市场的产品,然后,买手再根据这些数据和供货商签订协议。

> 其实我们一开始就决定要做中高端的国外时尚品牌,因为在那个时候,国内的 B2C 尚未发掘这个潜能巨大的市场

先说买手。因为走秀网一开始就选择了美国的百货商场模式,因此建立买手队伍很自然。走秀网的大部分买手都集中在美国,这些人分成两部分,一部分是热爱时尚的人,而另一部分则是各大商学院的高材生。他们中间很多是外国人,在进入走秀之前,都要在中国进行为期数月的培训。而他们的工作有两项,其一是寻找合适的品牌商,促成合作,其二则是挑选合适的产品。

起初这些买手并没有那么多的数据支持,他们更多的是依靠自己很感性的判断,再加上很多外国买手对中国市场的不了解,这其中也闹过不少笑话。有一次,一个买手从洛杉矶发出一个清单,中间甚至有很多 45 码的鞋。对方发现后,立即叫停了这笔业务。在善后时,供货商就不好意思地承认它以为走秀网的买手年轻,就想发一个集装箱的货,但这中间有三分之一的货根本就不适合中国人。

而现在走秀网则是“鸟枪换炮”。深圳专门成立了一个 40 多人的商业数据部,他们的工作就是根据几十个不同的维度对商品进行分析。数据来源越来越完善,一方面,走秀网的日均单数已到了 3000 单,高峰时甚至达到 1 万单;而另一方面,他们也会参考淘宝等各种 B2C 网站,以及搜索、时尚类媒体的信息。但对于一些缺少数据的新品牌,走秀网会先采用试卖的方式,如果效果好,就会正式合作。

而且所有的标准都是动态变化的,因为时尚行业转换迅速,再加上本身比较感性,如果太理性地去束缚,可能会适得其反。

“有了这一整套体系后,我们对买手就放开了,基本尊重他们的判断。因为买手会根据各种数据,不断去修正自己的价值观。但这也不会造成风格趋同,毕竟我们的买手来自于很多不同的行业,风格和接受度差异性很大。”纪文泓去年一年,极力在打造买手队伍,如今在美国、法国、意大利、日本等 10 个国家已经有了 20 几个团队。

今年 3 月,走秀网引入了 KPCB2000 万美元的 A 轮融资。因为黄劲本身是风投出身,所以走秀网在选择投资方时极其慎重。“之所以选择 KPCB,一方面它确实在投资电商方面有很成功的过去,另外,它在美国的知名度很大,这对于我们的品牌开发有很大的帮助。”

而走秀网目前跟品牌商的合作主要还集中在第一阶段,“简单地说,就是采购,每个季度他们会给我们一个货品清单,还有价格。”而随着走秀网的进一步扩张,它的商品数据库就会变得很有价值。它对时尚的理解越来越到位,而这个“到位”还包含着它对时尚独有的态度。“我们对时尚的理解暂时只会通过走秀网一个渠道发布,但现在也在尝试做杂志,以后的合作方式也会更多。”

融资之后,纪文泓依然把大部分资金投向了供应链。“我理想的供应链应该有足够多的海外品牌,但具体数字不好说,我们还能控制它们线上的销售权。在品类方面,不仅要有国外品牌,还要加入国内品牌,特别是要把更多国外的二、三线品牌和新的设计师品牌带到中国来,并且希望看到它们和中国市场的契合。”

“危机之后全球化程度在不断加深”

上接 53 版

目前并不存在互联网泡沫

经济观察报:中国赴美上市公司日渐增多,去年有超过 40 家,包括美国本土也密集地出现互联网公司的 IPO,这是否意味着十年前“新经济”时代的卷土重来?也有人判断,这其中可能存在着大量泡沫?

罗兰·贝格:中国公司赴美上市很正常,是理性抉择。美国仍然拥有全球最大的交易市场和资本市场,吸引了包括欧洲和阿拉伯世界的投资。其次,“新经济时代”从未消失,上世纪 90 年代以来,IT 行业带来了一定泡沫,就像任何一种新技术一样——起初出现时股价飞涨,消失时股价下跌。在欧洲,铁路技术的诞生当年就出现过这种情况。包括 Google 上市时股价上升也很快。我认为目前并不存在泡沫,人们需要更多的产品和服务。

经济观察报:你对经济现状非常乐观。在这些复苏的迹象中,是否潜在着一些被忽视的问题?

罗兰·贝格:市场经济中总有起伏,总有繁荣和消退,但潜在趋势是乐观的。从长期来看,如果不存在战争和其他巨大的干扰因素——像日本地震和核危机,世界经济的增长是可以预见的。但是,无论是公司还是政府机构,都应意识到泡沫的风险始终存在。它最初可能表现为信贷市场中的流动性过剩,比如中国政府或许该进一步收紧信贷。其次,需求也会有浮动,当然也会有一些政治阻力,比如中东危机。因此,政府应该在适当的时候介入,以求缓和下跌趋势。

经济观察报:对于致力于国际化和“出海”的中国企业,你是否可以给出一些相应建议?

罗兰·贝格:“出海”始终会有一定风险,一些发达地区拥有不同的文化、管理准则,以及政府规定。比如,中国公司到欧洲拓展,不该依赖于中国经验,而应更多听取第三方的看法。比如欧盟的管理准则,以及了解如何和欧洲政府打交道。

对于进入中国的外资公司同理。每个经济体都大有不同,也拥有和政府打交道的不同方式。这就是中国公司要面临的首要风险。如果说有个小建议的话,不妨尝试引入一些外籍管理者,就像吉利并购沃尔沃时所做的那样。

经济观察报:你不断提到公司和政府关系的重要性。对来到中国的外资公司,应如何维系与政府间的关系?

罗兰·贝格:我想我无法给予太好的建议。对于来到中国的外资公司,应该更多听取本地人的建议,而不是我这个外来者。有必要说的是,中国政府在经济中扮演着非常重要的角色,重要性胜过任何一个欧洲国家以及美国政府。中国的合资公司形态就很典型。

中国能诞生世界制造巨头吗?

上接 53 版

但是 2008 年金融危机后,中国劳动力成本大幅上涨,以低价为竞争力的“中国制造”面临着严峻的挑战。对于中国产业升级,中国社科院工经所所长金碚认为,“产业转型、发展战略性新兴产业,不能仅靠政府规划出一个新兴产业,然后企业照着去发展就可以了,这样是行不通的。只有企业自身才能使得自己生产出来的新产品具有很强的竞争力,而竞争力的表现之一就是中国的产品在价格仍然有竞争力。这同样必须回答一个问题:企业如何寻找到增强竞争力的新源泉,因为只有当企业能够提高效率,找到新的竞争源泉,能够使得我们的产品继续保持技术的先进性和价格的优势,我们才能真正实现产业结构的转型。”

中国企业正在走向高端市场。在美国俄亥俄州的托雷多艺术博物馆中,有一个造价 3000 万美元的“玻璃馆”,这是美国“玻璃城”的象征,这座“玻璃馆”却不是用美国本土玻璃制造的,而是用进口自中国的工艺复杂的、弯曲的玻璃建造的。《华尔街日报》这样描述,整个美国没有哪家公司有能力满足这座流线型馆舍的尖端建筑规格,而负责托雷多“玻璃馆”项目业务的中国企业,是总部位于深圳的中航三鑫。

模仿技术会引起衰退

很显然,中国企业的选择不再只是生产发达国家公司所不愿做的廉价的商品,它们正在走向高端。依靠 OEM、贴牌、代工等方式,依靠廉价的成本赚快钱的时代已经一去不复返;“中国制造要过渡到创新以全球化应对全球化的阶段。”张凯认为。

但问题的关键是“中国制造”究竟要怎样实现升级?

“中国制造”是否会实现螺旋上升,日本在 80 年代的崛起或许能给予启示。上世纪 70 年代,人们常常对在全球市场大踏步前进的日本企业嗤之以鼻,认为它们是生产低成本、低质量产品的山寨企业。但后来,它们被视为创新者和新崛起的力量的代表,全世界都在模仿日本的创新故事。

在 80 年代,日本总是通过引进,模仿国外先进技术来发展本国的经济。在 80 年代以后,面对越来越激烈的国际竞争和日益加剧的贸易摩擦,日本人逐渐认识到,只靠引进国外技术,其经济不会获得高速持久发展。这种“模仿技术”必将使其国际竞争力走向衰退。因此,日本政府在经济发展战略上进行了革命性的变革,决定由“贸易立国”战略转向“技术立国”战略,特别强调“技术创新”。因此,日本政府开始采取各种有力措施,加强对民间企业的技术转让,如通过设立专门机构,进一步密切同企业的关系,使技术转让得以更顺利地进行。从此,“产官学”结合成为日本在工业技术上通过引进、吸收、改良和发展等方式赶超欧美国家的成功模式。

资料表明,中国企业的研发支出已超过日本,即将超过欧盟,并在未来 20 年内达到与美国相当的水平。根据世界知识产权组织(WIPO)的数据,2008 年,华为注册的专利数量位居全球企业之首。

而目前,华为已在瑞典斯德哥尔摩、美国达拉斯及硅谷、欧洲、印度班加罗尔以及中国设立了 14 个研发中心,建立了一套完整的全球研发体系。华为还与全球前 50 位运营商中的 36 家展开技术合作,建立了近 20 个联合创新中心。

创新发生在市场中

毫无疑问,升级首先来自于创新。让我们看看 GE 全球 CEO 杰夫·伊梅尔特的著名观点——“反向创新”,即将这种在发展中国家开发新设备、然后销往全球市场。这个做法与跨国大佬们过去采用的“全球本土化”模式背道而驰。

咨询机构安邦认为,在长期作为“世界工厂”的全球产业分工中,中国企业承担了低端制造、廉价输出的历史角色。但在这个过程中,中国企业也积累了相当程度的制造能力和技术能力。在发达国家企业“退化”到只有依靠知识产权才能吃到普通市场的大饼时,中国企业也就有了机会。

但真正成为世界级制造巨头,这显然是一个漫长的道路。如果要真正做到世界级品牌。“所有人都在说,中国是全世界的加工厂。但中国制造业的技术和创新还相对比较弱,很多厂商都是抄袭国外的创意来做开放的设计。为了真正实现突破,必须要从传统工艺和研发入手。”一位中国制造企业的负责人说。

正如咨询公司埃森哲的马克·福斯特所言:“创新并非闭门造车,它发生在市场中。”

这意味着科技创新并不一定带来经济成功,商业模式创新更为重要。

水的新“净界”



■ 张晶 / 文

电影《洛杉矶之战》中将战争的爆发归因为外星人对地球“水资源”的觊觎,而非人类现实的“石油战争”或是“核争端”。在某种程度上,这其中不无隐喻——全球水资源匮乏早已不是危言耸听,石油尚且拥有可以替代的新能源,水资源却是人类无从取代的必需品,是一个国家最脆弱的神经。面对中国13亿人口与400座缺水城市,一位业内人士曾直言,“19世纪争煤,20世纪争石油,21世纪争水源”。

与此同时,亚洲或许是目前世界上饮用水状况最糟糕的地区——河流严重污染,病菌含量超出全球平均水平3倍,含铅量则比工业化国家高出20倍。与此相悖的一个事实是,到目前为止,市政供水卫生状况相对较好的欧洲和美国,却反而占了全球净水机消费的80%以上。

> 净水机不同于其他家电产品,对企业来说,要想拓展更多市场份额,对终端用户营销服务和对经销商服务的后续服务都尤为重要

事实上,国内净水机的拥有率不仅与欧美、也与日韩相距甚远。如今,日韩国内净水机拥有率基本达到了八成以上——它们往往采用“租赁”的销售模式,类似于国内的“刷卡用电”。而在国内,即便是北京、上海、广州这样的一线城市,家用净水机的拥有率却依然不足15%,中小城市甚至不足5%。

如此看来,家庭净水机的推行,或将成为一项系统而综合的解决方案。众多厂商竞相逐鹿的净水机行业,不仅关乎日常的饮用水安全,更是对可以预见的未来水资源短缺的储备方案。

但这也并非易事。长期以来,国内公众的水知识相对匮乏。统计显示,只有不到11%的人饮用符合我国卫生标准的水,“大多数人凭借日常生活经验,认为水只要煮开了自然就是洁净的。其实中国部分地区的癌症多发率与水质密切相关,这种信息严重不对称造成了普通公众对水质的忽视”,九阳新闻发言人顾东君对记者说。这家发明豆浆机并据此发展起来和迅速突进的公司,正在全力押注中国未来的家用净水机市场。

没有边界的跑道与行业乱战

据统计,目前国内生产家用净水机的企业超过3000家。但正如曾就职于南京鸿碧科技发展有限公司的张旭东坦言,“这一行业多是中小企业甚至作坊式的小工厂,无品牌、无售后、无质量保证的‘三无’产品充斥市场”。

标准缺失令大量“无照驾驶”且籍籍无名的企业选手钻营其中,这就如同在没有边界的跑道上竞逐。在关于净水机的种种标签背后,到底哪些是真实功能,哪些是商业的夸大宣传,消费者们能够掌握的参照信息显然非常有限,一时难辨优劣。据悉,许多净水机企业都采用登门入户的直销手段,甚至不惜打出免费旅游、赠送礼品的方式来赢取关注,这些招数也只能是一时之举。

尽管净水机进入国门已久,但即使到目前,市场的部分规则和要求依然处于起草完成阶段,尚未得到通过和真正施行。一些企业在没有镣铐的时候,已在积极备战,大都积极施行内部标准,以期在相应的正式标准推出时,掌控市场的话语权,甚至于终端净水行业刚刚崛起,就上演了美的与沁园关于终端净水设备两个“国家标准”之争。

在去年的净水行业高峰论坛上,中国民(私)营经济研究会净水行业委员会副理事长蔡志奇曾经指出,“由于标准缺失,现今净水机市场鱼龙混杂,伪劣产品层出不穷,严重危害了行业形象,各类净水机和零部件、原材料的国家标准、行业标准以及净水机生产、检测、维修规范的制定已成当务之急。”

“多年来,政府对净水机的态度始终是‘犹抱琵琶半遮面’,但新的十二五规划中已经必要地提及了水安全的重要性,令人欣喜”,一位净水机制造商对记者说,“我们也在期待政策的进一步利好,比如现在家电下乡在深入进行,但遗憾的是,水处理设备却不在产品的名列中”。

呼之欲出的市场

即使普及率低,净水机对国人也并非是新鲜产物。早在上世纪90年代中期,净水机在国内曾一度勃兴,甚至出现类似“大炼钢铁”的阶段。但由于当时技术尚未取得革命性突破——产品结构简单,过滤有害物质不彻底,以及售后不周、市场混乱,这一行业也迅速陷入低谷,大量小企业倒闭。桶装水的旋即兴起,成为了人们的替代性选择并延续至今。

然而,相对于桶装纯净水和管道分质供水,净水机使用方便、价格稍高但仍在可接受范围内、“现制现用”水质新鲜等,这都是它不可比拟的独特优势。桶装水开封三天之后便会滋生大量细菌,但多数家庭的使用期限往往都超过了这个常规保质期,造成二次污染。

目前在国内饮用水净化市场份额中,桶装水占据了75%-80%,净水机仅占20%-25%,管道直引水约占0.2%。中国民(私)营经济研究会净水行业委员会秘书长顾久传预计,未来10-20年内,这一数字将发生逆转,若忽略管道直饮,净水机将在国内占到75%-80%,桶装水相应缩减至20%-25%。

尽管经历了十多年的发展,净水机市场在国内依然是个朝阳产业,这个领域中事实上存在诸多细分品类,包括纯水机(直饮机)、软水机、超滤机、过滤器、微滤器等。因为产品核心技术各异,有的单独应用,有的要联合使用。顾久传认为,像九阳这样引入国际领先技术的模式,可以绕开国内中小企业间的恶性竞争,在一个相对高的起点进入,而九阳冰蓝净水机采用的“冰蓝五清净水技术”也基本上完整地囊括了市面上现有的各种净水技术。

顾久传说,净水机的利润空间比较大,这也使得小家电厂商纷纷“跳水”,“台方(台湾)几十个品牌都进来了,大陆的海尔、美的、容声、格力、熊猫都在做净水机。九阳最近也在做净水机,这也在意料之中,它有足够的技术实力和品牌基础,且在市场上掌握了庞大的销售网络”。

与此相应的背景自然是国民消费能力的提升以及对生活品质的日益关注,以及十几年的行业技术水准的不断提升,而从长期来看,净水机的使用成本自然要远远低于桶装水。这都令一个庞大的净水机消费市场呼之欲出。目前,一些风险投资也在积极寻找中国的有发展潜力的净水企业进行投资,这也说明了净水企业的潜在价值所在。

国美生活电器采购总监焦为民则表示,净水设备在美国、日本、韩国市场非常成熟,在国内很多人对其了解还不够充分,但这几年也处于一个快速成长期。“这几年净水机在国美系统内销售量也保持高速增长,目前占到小家电的15%,我们也打算腾出专门区域来推广这类产品”。在他看来,九阳参与到净水机行业,能够将品牌优势、服务优势以及终端的推广优势嫁接起来,“它重视终端体验营销,这点在豆浆机推广中就可看出,用一款原创产品带动了一个行业,甚至掀起了中国家庭厨房里的革命”。

九阳股份有限公司新闻发言人顾东君表示,净水机不同于其他家电产品,对企业来说,要想拓展更多市场份额,对终端用户营销服务和对经销商服务的后续服务都尤为重要。消费者对于产品质量与滤芯更换的需求态度,也会对品牌的售后服务是否完善提出更为严格的要求。这并非是一次性消费的行业,而不可避免地要提供持续服务。九阳正在筹备对经销商的培训工作,包括销售培训、产品的维护保养、维修技能培训等等。

榜样的力量是无穷的。九阳目前正在有意识地选择在一些高档小区进行先期合作与推广。这些“示范工程”一旦蔚然成势,或将对其未来征战市场产生重要影响。

作为多年销售九阳产品的老牌经销商,河北禾阳公司总经理宋宏志表示,由于石家庄当地水质不佳,此前在销售豆浆机时就出现过水质过硬影响豆浆质量的问题。他自然留意到市场中潜在的巨大需求,“某品牌净水机去年在当地销售很好,甚至在有些卖场销量可以占到自身整个产品线的30%,大家都有这样的需求”。同样是代理九阳产品超过10年的另一经销商、河南申邦电器公司总经理陈胜利此前接触过其他的净水机产品,但因销售不规范、售后无保证顾虑重重,“九阳多年来有专业团队,卖出去的豆浆机还要做抽样回访,每年春季还推出免费的清洁保养,做了很多年,非常成熟,有一批忠诚度很高的消费者,他们认可品牌后,会很容易接受九阳的新品”。





土地·权利
全面改革现行征地制度和建设用地管制制度的时机已经成熟
58—60



从嘉陵江到富士康 61
农民工自杀的现象已经延续多年,到底是“中国特色”太少了,还是这一特色太多了

人性的光辉 63
记 1956 年胡耀邦接待中国科学院经济研究所四位青年一事



地震改变核态势

■ 丁力 / 文

日本是一个多地震的国家,又是一个缺乏能源的国家。核电站提供能源,也时刻可能遭受地震破坏。一个被毁坏的核电站相当于一颗爆炸的小型核弹,而且核电站泄漏的放射物质危害更持久。由于没有更好的替代,日本还是选择了核电站,为它们做了很多防范措施,试图抵抗地震的破坏。但在 3 月 11 日的地震中,福岛核电站仍不能幸免。

核电站爆炸,把放射物喷向大气,这些有害物质正在向全球各地飘散;救援者又向太平洋排放了一万多吨被污染的水。救援没有缓解危机,福岛附近的人员疏散的范围已经扩大到半径 30 公里,美国等国则建议本国公民不要进入以电站为圆心的 80 公里半径以内。

日本要反省

从地震发生到现在,福岛核电站的状况一直不很明朗,业主东京电力公司的遮掩倍受指责。

企业总要隐藏一些秘密,以使自己显得更光鲜,也或者只是为了避免因丑闻而陷入困境。这些秘密对消费者不利,当隐藏者是垄断大企业时,消费者受到的伤害必然更大。在 3 月的地震与海啸发生之后,东京电力公司隐瞒了很多重要信息,在迫不得已时才透露一点,以图最大限度地隐瞒他们技术过时、管理不善。信息披露比核泄漏要慢得多,量也更少。准确的信息本身不会带来危害。地震和海啸是天灾,人祸加剧了天灾。福岛核电站周围的居民不知道,他们的芳邻居然潜藏着这么大的危险。

比垄断企业更不可靠的是垄断了国家权力的政府。日本拥有“和平宪法”,宣布过“无核三原则”。但日本早已是一个“核门槛”国家:拥有制造核武器的全部条件,从技术、设备到原料,只待适宜的政治气候或必要的时机,便可迈过门槛,成为有核国家。在计划中,核电站不仅提供能源,从这些核电站中,日本储备了制造核武器的技术和原料,可以在很短时间内制造出 4000 件核武器。这些尚未制造出来的武器是日本一些人的主心骨,可能把日本的未来引向另一条道路。

日本目前没有成为拥有核武器的国家,原因是国内政治和国际政治都不适宜。在日本国内,和平思想仍然在民众中占据主流,那些希望日本拥有核武器的人还必须考虑是否划算;在国际上,日本尚需顾及各国的观感,而且它还不能完全自主,美国目前不会允许日本成为有核武器的国家。

当美国仍然是东北亚最重要的游戏者时,它负责向日本提供核保护伞,并以此作为控制日本的手段之一。日本的核武器与日本的独立紧密相关。因此,美国现在不会允许日本开始核武装。当美国在东北亚的力量和影响严重减弱、成为多个游戏者中普通一员之时,它必然鼓励日本拥有核武器,以留下一个分裂并对抗的东北亚,为自己今后留下插手(以及插足)的缝隙。

朝鲜进行核试验之后,美国试图说服中国阻止。当时,美国提出的一个理由是,朝鲜拥核必然刺激日本开始核武装,对中国不利。这只是一个说法,美国暂时不会允许日本这样做。不过,这个说法至少有一点是正确的:周边国家的核武器化不符合中国的利益。危害的方式多种多样:核试验、核泄漏、核走私、核战争;危害的起因可能是故意,也可能是意外,简直防不胜防。这次核泄漏证明危害随时可能在意料之外发生,而日本还是以管理良好著称的发达国家。核泄漏之后,日本和邻国都是受害者。

核政策不仅涉及核电站,还包括核武器。在渡过目前的核泄漏灾难之后,日本可能将深刻反省本国的核政策。他们无法回避这样的问题:作为一个人口密集的岛国,如此密集地建设核电站是否明智?这些核电站是否是潜在的核炸弹?日本是否有资格拥有核武器?或者说,核武器将给日本带来更多的安全,还是更多的危险?

日本现在还没有时间反省。它将来也许会发现,拥有核武器的弊大于利。在广岛与长崎的核爆炸、福岛的核泄漏之后,许多人不愿意他们的国家受到第三次核打击。离开核门槛的日本失去期待中的强大,必然对核保护伞(美国)产生更多的心理依赖。还有一种可能,日本更加坚定了用核武器保护自己的决心,为此保留随时跨过核门槛的一切准备,常规军事力量也将因为这个决心而扩大,而自卫队在这次救灾中的良好表现得到了国民的更多支持。第三种可能性最小:核泄漏没有给日本带来大的变化。日本不是一个已进入绝不状态的国家。

各国都要反省

当然,无论怎样思考,思考的结果是什么,日本都绕不开美国。在这一点上,日本与德国相似。不过,在一些重大问题上,德国一向比日本更善于反省,也更坦诚。在日本地震之后,最早检查核电站、反思核能源政策的国家是德国。二战之后,日本不再追随德国,这次好像也不例外——至少到目前为止。其实,各国都应该学习德国的这个决定。

中国也需要反思。虽然灾难发生在日本,但每一个有核国家、核门槛国家都有必要重新思考它们的核政策,换一个角度打量核电站、核武器,权衡利弊。日本的一个教训是,没有万无一失的措施可以保证核设施的安全;人算是有限的,在人算之外还有天算。日本正在与核泄漏苦苦搏斗,其他国家也不能高枕无忧。作为地理大国的中国面对更大的责任与挑战,因此反思的范围也应该更大。这次泄漏必将在一定程度上改变世界的核态势,如何改变还有待继续观察。

尽管许多国家都签署了《核不扩散条约》,其实核扩散一直在稳定地进行,而且会继续下去。核门槛国家至少有 10 多个,它们有能力随时跨过这个门槛。在 10 多年前,在长期的准备之后,印度、巴基斯坦似乎在“一气之下”试验了核武器,然后开始互相威胁。伊朗、以色列可能继续这个模式。印度还把中国威胁作为核爆炸的理由,虽然理由不够充分,却证明了印度的焦虑。中印两国都觉得很冤枉,此外,中国还感到有些意外,没想到自己成为印度开发核武器的借口。在经过短期的国际制裁之后,印度和巴基斯坦现在都已经确立了自己的核地位,为其他后起之秀树立了榜样。印巴的经验证明,对于执意开发核武器的国家,国际社会现在还没有办法应对。核大国也没有足够的理由阻止别的国家开发核武器。

朝鲜、伊朗现在基本上在公开声称有核武器计划,虽然它们经常掩饰一下。这两个国家一向表现强硬,与美国对抗。它们在利比亚战争之后更不可能弃核。利比亚当年也有核武器计划,在美国攻打伊拉克之后,利比亚当时的领导人卡扎菲受到震撼,于 2003 年宣布放弃核武器,并与西方国家改善关系。因为镇压国内的抗议者,卡扎菲的军队受到多国联军的空中打击。朝鲜、伊朗从卡扎菲的遭遇看到了另一面,它们得到的教训是,不能弃核。

日本的一个教训是,没有万无一失的措施可以保证核设施的安全;人算是有限的,在人算之外还有天算。日本正在与核泄漏苦苦搏斗,其他国家也不能高枕无忧

朝鲜是一个封闭的国家,而伊朗国内有处于高压之下的强大反对派,它们需要制造敌人,又担心外部的干涉。从日本核泄漏造成的恐慌中,朝鲜、伊朗等国还会看到发达国家在某些方面是多么脆弱,与它们的强大经济、军事力量不成正比。有了核武器,以暴力和军队立国的弱国可以与发达国家抗衡、平起平坐,在短时间内建成世界“先进国家”。

2006 年和 2009 年,朝鲜在中朝边境附近试爆核装置,中国的边境城市有明显震感。很少有人知道朝鲜的核辐射飘散到哪里去了,不像现在有许多人热情洋溢地关心日本,所以当时中国人没有抢购食盐,也没有拒吃菠菜。这种行为差异是信息不对称的结果,难怪东京电力公司要遮掩了,好像很有“公益心”的样子。据报道,朝鲜还在向缅甸出口核技术。缅甸是中国的另一个邻国,这个农业国有极其丰富的能源资源,多地震、海啸。

越南也在建设核电站,俄国提供了技术支持,美国也想积极参与。共同的意识形态不能保证国家间友谊,战争不会制造出永久的敌人。近年来,越美关系在改善,它们在南海和东南亚找到了共同利益,有一个共同的防范目标——中国。在历史上,越南长期是一个强悍的国家。以核电站为基础,越南将在较短时间内掌握制造核武器的技术和原料,成为一个新的核门槛国家,而俄国、美国乐观其成。

像日本一样,以色列早已是核门槛国家。为了对抗来自伊斯兰世界的敌视,以色列全民皆兵,并依靠美国的军事援助。美国还抑制对以色列不友好国家,以长久保持中东地区的力量不对称。但美国的堵截没有减少伊朗核开发的决心。伊朗正在加紧追赶以色列。在埃及等中东伊斯兰国家的民主革命之后,美国在该地区的影响力下降。伊朗成为有核国家的势头已不可阻止。4 月 9 日是伊朗的“国家核技术日”,伊朗总统内贾德在纪念会上说,伊朗将要出口核技术。在这一点上,伊朗比朝鲜更坦诚。更多国家将有能力拥有核电站,进而发展核武器。

在中东,各国的民主革命将排挤美国在这一地区的势力;在东亚,从韩国军舰沉没到日本核泄漏这一年多,美国加强了在东亚的地位。成语“失之东隅,收之桑榆”的意思是在东边失去的将在西边得到。对于美国,这个成语应该颠倒过来:“失之桑榆,收之东隅”。东亚的较量将更激烈。在东亚各国可打的牌中,核技术是一张王牌。

核战争的新形式

也许用不了多久,提炼武器级核原料就像提炼地沟油一样简单,制造核弹将像制造化学牛奶一样容易。各国都能开小作坊,但技术没有保障。到那时,即使没有人想挑起核战争,世界也不会安全。日本的核泄漏显示,最大的核威胁不再是美国、俄国的核武器。

在冷战时期,美苏用核弹互相瞄准,多次差点误发。美国的核政策是“相互确保摧毁”,即,虽然美国不能阻止苏联用核武器摧毁美国,但美国可以用核武器发起反击,同样消灭苏联,以此来吓阻苏联实施核打击。“相互确保摧毁”三个英文单词的词头缩写是“MAD——疯了”。较弱的核国家(如中国)没有能力摧毁核大国,但也可以在反击中给它们带来重大损失,迫使它们在发起攻击之前三思而后行,不至于轻易发疯。这些政策都属于核威慑。在这种“恐怖平衡”中存在着很大的误判可能,纯粹由于幸运,人类才没有被这两个疯狂的超级大国消灭。

冷战后,美国一家独大,不满足于核威慑的保护了。在小布什政府时期,美国气壮如牛地制定了“先发制人的打击”的战略。这个战略规定,美国在预测到危险之后,将对敌人先下手为强。这其中包括常规战争,也包括核战争,预设的打击目标中有俄国,也有中国。同时,美国还设立导弹防御系统,大度地把安全留给自己,危险留给别人。这只能导致其他国家更积极地开发核技术,从而增加总的危险。

现在,大国之间的核威慑好像不再那么咄咄逼人,核威胁却没有减轻。有许多敌对的邻国,超级大国之间的冷战结束了,地区冷战仍然紧张,如朝鲜和韩国、印度和巴基斯坦、以色列和伊朗。随着核技术的扩散,地区冷战将出现更多的核对峙,并把更多的国家牵扯进去。

中国国内和周边地区将密布核电站、核武器。在福岛核泄漏之后,中国必须承担更多的责任,减少本地区面对的威胁。但是,中国还欠缺号召力,而美国、俄国等核大国不会轻易地响应中国,至少不会真诚地响应。它们正忙着向中国的邻国们出售核技术呢。况且,中国也在从法国、俄国购进核电站的技术和设备。

核技术的普及将越来越快,新的运用也会出现。日本的核泄漏可能再次提醒某些狂人,核战争可以用类似的方式进行,效果可能比核弹更好。1986 年,苏联乌克兰的切尔诺贝利核电站发生严重泄漏,影响到欧洲的许多地方。切尔诺贝利地区至今仍非常不适宜居住,而在爆炸之后不久,日本就向游客推介广岛、长崎的核爆中心了。

今后的核战争也许不再以直接杀伤和破坏为目的。科学家们或许能够研制出简单的新式核武器,在一个地区制造难以清理的核污染,在一定时期内阻止人员进入。这种炸弹也许不能像失控的核电站那样持续制造核污染,却比“脏弹”更“脏”,污染范围更大。“脏弹”是常规炸弹,通过炸药的爆炸散布放射性物,污染一个地区。在 911 之后,美国安全部门一度担心恐怖分子使用“脏弹“袭击美国城市。与小型战术核武器不同,新式核炸弹不是为了消灭敌军,毁灭城市,而是在人群中传播恐慌,在战略要地制造疏散区,因此比核炸弹更“人道”一些。由于这个原因,使用新核武器的道德门槛比核武器的更低一些。

在某种程度上,改变后的核武器类似改进后的步枪。以前的步枪设计追求一枪毙命。现在步枪的口径更小。这个设计完全不是出于人道,而是为了增加单兵的载弹量和火力。同时,口径较小的步枪不那么容易打死人。打死一个敌人,仅仅消灭一个敌人。打伤一个敌人,其他敌人不得不放弃作战去救助他们受伤的战友。伤兵还增加敌军的后勤负担,增加敌国国民的心理和经济压力。反步兵地雷的设计思想也有类似的转变,现在可能该轮到核武器了。

除非受到最严重的威胁,任何有道德感、责任心的国家都不会使用这种核武器。此外,它们也无法承受报复与谴责。但是,这个世界还有流氓国家,还有恐怖组织,还有愿意为了意识形态而屠杀的人。由于技术的进步,相对而言,制造“大规模杀伤性武器”的技术正变得越来越低。因此,将有更多的国家和个人获取毁灭人类的技术。个人或小型组织今后也有能力发动新式核战争,轻易瘫痪一个国家。

这个不美妙的前景是所有国家都必须认真思考的。



CFP/供图

城市化、土地制度与宏观调控

■ 北京大学中国经济研究中心课题组 / 文

上世纪 90 年代以来，我国城市化加速，农业劳动力和农村居民人数大量减少，物质资本和人力资本向城市聚积和集中，释放出经济要素流动和重组的巨大力量。由于经济资源大量转入附加价值更高的生产领域，也由于城市的兴起显著节约市场交易费用，城市化加速势必带动经济高速增长。

城市化的一个含义是重新配置空间资源。大量选择性决策需要反映土地相对稀缺性的准确信息，才能以较低的成本提升资源积聚的密度。因此，一个管理良好的土地市场是必要的。但是，形成于计划经济时代的我国土地制度，基调是用行政手段来配置土地。不难理解，为什么我国的国家工业化会出现罕见的“工业化超前，城市化滞后”现象。这已经严重影响国民经济和社会的整体发展。

改革开放已经部分改变了我国土地制度。最重要的变化，一是集体土地普遍地由农户长期承包经营，农业用途范围内的土地使用权、收益权和转让权，合法地界定为农户权利，二是政府通过土地批租制度将国有土地的使用权长期出售给公司和私人，大体形成了一个批租使用权的土地市场。但是，迄今为止，土地由农业用途转为非农业用途，仍然由政府用行政审批手段控制，仍然要通过征地途径，把农民的集体所有制强制改为国有制。近年围绕征地的社会矛盾与冲突的普遍加剧，表明征地制度严重不适应市场经济和城市化加速的要求。

正当征地制度酝酿重大改革的关口，国民经济在宏观层面上出现了一些新的情况。主要是，货币过多，固定投资增长过猛，部分投资品的价格指数上升过快，以及在部分行业发生了所谓低水平重复建设。与此相关联，转为非农建设用途的农地面积巨大、增长迅猛，违背现行土地法规、越权审批土地转用的现象普遍发生。为了理解土地制度、城市化与宏观经济稳定的关系，受有关方面的委托，北京大学中国经济研究中心组成专门课题组对上述问题进行专题调查研究，并在解释经济现象的基础上，就当前和长期土地制度的改革提出政策建议。

“供地融资”的经济含义

调查发现，在现行土地制度下，建设用地的供给是社会总投资形成的重要条件。一般而言，建设用地的增加，直接增加了机构和个人的自有资本金，从而增加了投资的本金。然后，经过土地的评估和抵押，又扩大了这些机构和个人的信用，把更多的银行信贷动员为社会总投资。反过来，建设用地供给的减少同样对信用规模产生紧缩性影响。我们把这个经济流程称为“供地融资”。为了理解其中包含的经济逻辑，我们有必要沿着“农地——建设用地征用——政府向机构和私人转让土地使用权——土地评估——抵押和信贷——投资形成”的流程，作一番简略的考查。

按照现行土地管理法，农地在我国转变为非农建设用地必经的制度环节是“行政审批”。虽然政府行使该项审批权的主要根据应该是土地规划，但在城市化长期滞后又突然加速的背景下，要制定一个有预见力的土地规划并不是一件易事。何况负责制定土地规划的各级政府，本身就有经济动机突破既有规划。因此，“按规划批地”并不意味实际供地规模由土地规划来调节和控制。实际上，土地规划本身常常是被调节的对象。包括政府在内的用地机构和个人，通常按照各自的预期来影响规划用地的规模。

“征地”成为供地融资中的关键一环。现行法律规定，政府按被征农地原用途的收益来决定补偿，加上实施征地的执行成本，就构成了征地总成本。政府预期的征地收益则包括：（1）划拨和出让国有土地使用权的直接收益；（2）招商引资带来的税收和就业增长。另外，政府官员从征地、出让和招商引资中可能得到的利益，也对“政府行为”发生某种影响。依照经济规律，只要预期的征地总收益大于征地总成本，政府总有扩大征地规模的动因，并不断转化为扩大征地规模的行动。

政府征得的土地，通过划拨、协议和出让等途径向用地的机构和个人供地。一般而言，划拨和协议提供的只是国有土地的使用权；用地机构和个人必须依法办理国有土地出让的法律手续，交纳有关规费，取得国有土地使用权证才能得到可以使用并在市场上再转让的权利。问题是，在政府及其关联公司本身就是用地户的情况下，法律的执行可以变通，例如先交纳小部分规费先办土地使用权证，待土地投入市场运作获得经营性收益之后，再补办全部手续。这种被称为“空转”的土地开发模式，成功启动了许多基础设施项目。如果预期的需求根本子无虚有，“空转”则带来大量农地征而不用的浪费和闲置。

合法的国有土地使用权是一项重要的资产。如同其他资产一样，土地使用权的当前市场价值由该项权利未来收益流的贴现决定。一般而言，城市化加速通常导致形成土地升值的预期，因此土地权利通常就构成正的自有资本。最重要的是，国有土地权利能够通过评估，作为获得银行信贷的抵押。

从有限调查询问得到的回应，经评估的土地价值至少高于其实际得地成本的 30%–50%。对于银行和金融机构而言，可接受的抵押大体是土地评估值的 70%。这就是说，得到土地的主体可按得地成本的数量获得抵押贷款。至于“空转”项目，抵押贷款还具有很强信用杠杆。“空转”的程度越高，金融杠杆的程度也越高。这当然并不意味银行信贷的唯一根据就是土地抵押，我们仅可以说，土地评估抵押在动员银行信用方面发挥着重要的作用。

根据目前得到的数据，“供地融资”在地区之间以及同一地区的不同年度之间的变化都很大。例如，长沙市 1999 年国有土地出让比上年下跌 78%，而 2001 年又比上年增加 455%！更重要的是，当供地数量大起大落的时候，它很有规则地影响企业资本金的变动、进而影响银行贷款量的变动。仍以长沙为例，当年土地出让增长率的急速下降，往往会引起次年贷款增长率的急速下降；反过来，在土地出让增长率迅猛增加的次年，贷款余额的增长率也猛增。这表明，“供地融资”对宏观经济的影响非常值得关注。

> 正是对土地转让权的不当管制，使市场价格机制不能在土地资源配置中发挥正常作用。要从根本上解决问题，必须全盘改革现行土地产权制度。仅靠清理整顿土地市场、紧缩农地供给，不但不能从根本上解决问题，而且可能加剧国民经济的波动

集中审批权，还是培育转让权？

在一个管理良好的土地市场里，任何机构和私人欲购买土地，都不得不花费受到市场供求形势决定的代价。因此，土地成交的数量受到各类主体收入的约束，并受其他投资和消费需求量的平衡。在征地按市价补偿的情况下，政府也必须在财力和信用的限度内决定征地的数量。简言之，土地供求受制于市场条件，谁也没有办法“自由地创造”可供土地。

但在中国现行土地制度下，政府供地却类似货币发行。第一，相对于可出售建设用地的巨大市值，政府征地的直接成本很小，与发行“低成本、高面值”货币的原理非常相仿。第二，“土币”本身具有财富储存功能，在高通货膨胀预期下，“土币”的财富存储功能甚至还优于法定货币。第三，“土币”可抵押借贷，从而把银行存款动员为投资。只是，“土币”作为交易媒介十分笨拙，除非迫不得已，人们一般不接受交易费用如此高昂的媒介工具。

我们可以说，在我国并行于货币发行权的，还有独具特色的政府供地权。虽然人们还不习惯将政府供地与发行货币并列考察，但是在实际经验方面，城市化加速推动的经济增长早就显示出“土币”的威力。我们观察到的基本格局如下：经济扩张时期，中央政府在实施积极的财政政策与松动银根的同时，实际上还大幅度松动了“土根”——也就是显著扩大征地规模、并对地方政府在竞争压力下增发“土币”的倾向眼开眼闭；经济紧缩时期，中央政府在收紧银根的同时，还运用“冻结批地”、“集中土地审批权”等办法，实际紧缩全国供地总规模。在这一点上，本轮宏观经济调控也不例外。中央政府明令全面清理土地项目，并宣布全国暂时冻结批地半年。国土部领导提出“土地供应政策要像金融货币政策那样，成为国家最重要的宏观调控手段”（见《国际金融报》2004 年 03 月 29 日 第五版）。

在现存制度下，城市化加速对于土地的需求，只能靠政府供地来解决。因此，政府对供地规模的控制，不能不极大地影响经济变动。以上一轮的经验为例，当真实利率在 1997 年开始急速上升、通货紧缩的征兆开始变得显著的时候，国务院宣布自 1997 年开始在全国范围冻结供地一年。研究表明，真实利率的变化对企业资本金发生反向的影响（宋国青，2003）。由此，供地冻结使饱受真实利率上升打击的企业雪上加霜。这就是说，银根与“土根”的双紧，对 1998–2000 年间通货紧缩的加剧作出了贡献。有意思的是，像许多行政禁令在不了了之中收场一样，1997 年的供地冻结令也是在没有明确宣布的情况下悄然解冻。1999 年 1 月，我国新土地管理法开始实施，也就构成了政府恢复供地的“拐点”。从那时开始 5 年之间，全国累计供地 78 万公顷，并使 2002 年底全国建设用地的存量比 1998 年底增加了 15%。考虑到期间违规供地大量发生，实际的土地转用规模应当还要巨大。按照“供地融资”的逻辑，政府供地的增加势必带动“企业资本金增加——银行信贷增加——投资总规模增加”的连锁反应。2001–2004 年间，中国经济突然从紧缩转为所谓“过热”，主导因素是货币供给，辅助因素就是政府供地。

这说明，政府供地对宏观经济有着显著的影响。因此，人们自然容易设想，政府可不可以通过供地总量的控制来主动调控宏观经济波动。但是在经验上，以行政审批权为核心的土地控制是一件笨拙的调控工具，难以担当平稳经济运行的重任。这主要是因为：第一，土地作为实物资产，质量分布高度不均匀，而控制货币供应数量要以均匀的质量为前提。第二，全世界没有调控供地数量反经济周期的实际经验，究竟根据什么指标来先导性地决定供地数量，既没有可借鉴的操作经验，也没有学理逻辑可以担任向导。第三，供地审批需要消化巨量的决策信息。审批权越集中，信息负担就越沉重。第四，监管供地审批的成本，远比监管发钞活动来得高昂。概括起来，供地控制不可能是一个合适的宏观调控变量。由于信息不足、决策滞后和行为歪曲，行政控制供地很可能给宏观经济添乱。

从长期看，土地制度的改革和建设更不应该把短期调控作为目标。土地制度要解决的问题，是为推进城市化奠定有效配置空间资源的可靠基础，同时解决好人民之间、人民与政府之间、以及政府之间围绕土地资源配置和再配置的利益分配和平衡。为此，必须在清楚界定土地转让权的基础上培育完善的土地市场。我们必须明确，计划时代形成的土地制度早已经不适应我国国民经济增长的需要。我国征地制度必须加以全盘改革，我们认为“货币归货币，土地归商品”才是正确的方向。

▶下转 59 版

城市化、土地制度与宏观调控

上接 58 版

土地制度的根本性改革不一定意味着大动干戈。改革可以在已有的体制变化的基础上逐步进行。事实上，我国农村土地承包制改革和城市土地出让制改革，已经奠定了土地转让权的基础。目前还没有解决的，发生在上述两个转让之间，即农用土地转为城市建设用地这一关键环节。问题的症结，正在于现存体制仍然把政府强制征地视为农地转用的唯一合法途径。所谓土地制度方面的根本改革，其实就集中在改革征地制度、确立“农地转用”的市场转让权（周其仁，2004）。形势很清楚，集中完成这一点的变革，我国土地资源的转让权就得以确立，并为发育完善的土地市场奠定了基础。

可取的地方经验

中国改革的一条重要经验，就是要通过总结地方性的自发改革，加以适当的提炼和总结，作为制定全国性的政策和制度的重要根据。作为一个大国，各级地方政府处在经济发展、制度运行和政策执行的第一线，直接面对千变万化的发展机会和现实约束。由于经济社会条件的高度不平衡，也由于各地经历过的改革发展路径的不一致，地方经验向来具有高度多样化的特征。例如包产到户改革就是率先从局部地区“暗中”发生，逐步形成全国性的农户土地承包经营体制，使农民取得了土地的长期使用权、收益权和农业用途内的转让权。城市国有土地的市场转让，也率先发生于深圳和上海，然后再推行到全国。现在我们考虑进一步改革土地制度，也离不开对地方的改革经验的观察、学习和总结。忽视地方的探索性实验，在认识论上是错误的。

由政府垄断建设用地的一级市场，就是唯有征地才是农地转为非农用地的合法途径。但是，征地引发的多重矛盾和冲突，也迫使一些地方率先进行了一些变革。例如，一些地方的农民集体土地所有权早已通过各种形式直接进入建设用地的一级市场。这种打破现行征地体制、使农民的土地转让权从农地扩大到非农用地领域的做法，在有些地方已发展到一定规模，形成比较完整的套路。

例如，广东南海市较早探索集体建设用地的流转，并形成了“南海模式”。1992 年，南海市开始试行土地股份制，即以行政村或村民小组为单位，将集体财产及集体土地折成股份集中起来组建股份合作组织，然后由股份合作组织直接出租土地或修建厂房再出租，由本村农民分享土地非农化的增值收益。这样，集体土地不经过征地就直接转为建设用地。相对于国有土地，外来企业租用集体土地的手续简捷，且集体建设用地出租年期有长有短，适应不同的用地需求。到 2002 年，南海全市工业用地共 15 万亩，其中保持集体所有的达 7.3 万亩。这种手续简捷、价格低廉且租期较有弹性的供地方式引来了大量企业在南海落户生根，促进了南海的工业化和城市化。

江苏昆山的做法略有不同。那里的村集体先通过复垦方式获得一些非农建设用地的“额度”，然后向本村农户“招标”，由农户或由农民成立的合作经济组织（“投资合作社”或“富民合作社”）联合投资修建标准厂房、商铺或打工宿舍楼，向外来工商公司出租。据当地统计，1998 年 –2003 年间，昆山新增建设用地 8.25 万亩，其中新增集体建设用地约 2 万亩。一般做法，是村里以 50 年为期将土地有偿出让给农户，并允许农民进行非农建设和转让。与南海模式一样，这种做法也增加了企业用地的选择性，从而适应工业化、城市化过程中多种多样的市场要求。在某些情况下，用地企业的投资成本可以下降，而更重要的是减少了市场性合约的交易费用，使合约易于执行。不同之处在于，昆山模式下的非农用途的土地转让权不再完全归集体，而主要是通过集体与农户的合约直接界定给农户或农民的合作组织。

在我们调查的位于昆山市开发区的群益村，同时存在着农民的民营公司与农民股份合作社租用集体土地进行非农建设这两种方式，农民既可以选择加入合作社按股权分红，也可以选择自己租地修建厂房然后出租。我们了解到，群益村的农民合作社 85%的收益都分配给农民，这在南海似乎极为少见。昆山的做法使得农户可以得到较多的土地增值收益，同时更充分地利用了农民中的企业家资源。

在外来投资不足的中部地区，农民集体和农户的建设用地转让权也还是找得到合适的通道。以长沙市的咸嘉新村为例，咸嘉新村原有土地 3100 亩，近年来随着城市扩建，已逐渐由市郊变为城区街道，全村被征用土地 2920 亩。为解决征地拆迁中的种种矛盾，区政府创造了“留地开发安置”模式，就是政府在征地的同时，留给村里安置用地 670 亩，其中 200 亩集体土地用来建楼房安置失地农民，失地农民可用低价来买这些住房，实际上有许多农民再以市价将这些住房出租或出让出去。其余 470 亩安置用地则转成国有土地，由村集体进行房地产开发与流转，集体再将开发所得以红利形式分给农民。此外，村里沿街建了许多商铺，农民可以去租用，农民的租价约为市场租价的三分之一。这样，通过安置用地的办法，村集体拥有了部分原农地在非农用途上的转让权，农民通过低价买房市价出租、低价租商铺及集体分红等方式分享到了农地转非带来的增值收益。

事实上，在上海市郊、浙江宁波以及安徽的集体建设用地流转试点镇，我们都看到相类似的经验。各地“只做不说”的事情，远远超过公开报告的规模，这说明“集体和农户非农建设用地流转权”是一项广受欢迎的产权制度安排。各地集体建设用地流转方式的共同性在于，破除政府对土地一级市场的垄断，大大降低建设用地市场利用的交易费用、增加了集体和农民合理分享工业化、城市化带来的土地增值机会，同时改善了资源配置与收入分配。这类实践也减轻了政府以强制征地来满足工业化、城市化的负荷，使政府有可能把工作重心转向城市规划和市场秩序的维持，并减少官员个人的寻租空间。从经济效率的角度看，分权供地模式比集中供地模式能够更灵敏地吸收各类相关信息，因此分权供地模式下形成的地价，更准确地反映土地的相对稀缺程度，为有效配置经济资源提供基础。

> 改革的基本方向是从根本上消除我国土地“半货币、半商品”特性，回归其可由市场交易的商品本性。我们认为“货币归货币、土地归商品”，不但利于宏观经济调控，而且可以在城市化进程中提高资源效率、改善收入分配

发展土地的市场转让权，还遇到的另一个问题，就是地区之间不同土地用途的收益率的高度不平衡。按照经济原则，如果在城市建设用地边际生产率较高的地方，扩大土地供应，就可以增加资源配置的总效率。但在目前我国的土地用途管制条件下，各地的建设用地指标、耕地占补指标以及耕地保有率的确定，却从来不服从经济原则。行政等级的高低、政治平衡考虑、地方相对的谈判力和影响力等非经济因素，对各类土地指标的分配发生重要影响。因此，在土地资源利用的经济原则与非经济原则之间存在一个制度性矛盾。

调查发现，各地在实践中发展起来的“指标交易”，为缓解这个矛盾提供了地方性解决方案。例如，苏南工业用地的边际生产率大大高于苏北地区，因此苏南就出一个价来购买苏北地区补占耕地的指标。类似的，浙东与浙西的土地指标交易，长沙市与郊县及省内“发展中地区”的交易。浙江义乌市只是一个县级市，却又是一个小商品交易的“国际大都会”，商用土地的边际生产率高得惊人，而商用土地供给不足已经构成严重的制约。形势逼迫之下，义乌市最近提出能不能向甘肃或宁夏购买建设用地指标，并表示在付出有吸引力价格之外，还考虑增加“定点就业机会”。在经济逻辑上，土地指标交易总可以在收益率不同的地区之间发现一个对双方都有利、从而增加社会总经济效率的成交价位。在经验上，计划指标交易——例如外汇额度交易——曾经是我国市场经济形成的一个重要途径。可惜现行土地制度没有给这类指标交易提供合法性，对“违规”的恐惧抑制了土地指标交易的潜在规模，也妨碍发展出更成熟的交易形式。

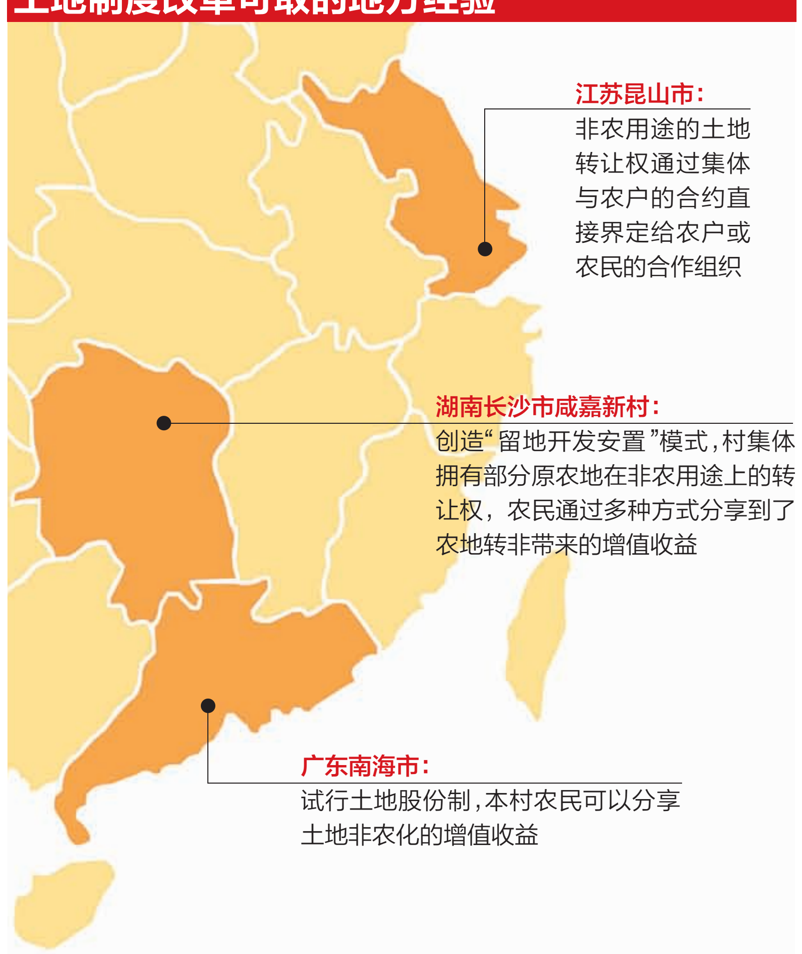
本次调查中，恰逢“银根”、“土根”双紧的特殊时期。所到之处，不断听到“投资项目等地”的呼声，让我们领略在城市化推动的经济高速增长背景下，实行紧缩政策不得不付出的高昂代价。我们也观察到，既有城市和工业用地存量没有得到充分有效利用，闲置半闲置的状况在许多地方多有所在。这涉及到我国经济运行多年来的一个顽固病症，那就是所谓“重增量、轻存量”。其实在一个转让权没有得到清楚界定的体制里，正因为存量资源转用的交易费用高得怕人，才迫使经济活动主体不得不更热衷于做增量文章。因此市场需求一旦形成，我国投资的增加总是来势凶猛。问题是，有什么招数可以显著降低利用存量资源的代价，从而刺激存量利用的水平和规模呢？

长沙的经验部分地回答了这个重大问题。据了解，长沙市属国有企业共 91 户，到 2003 年底已完成改制的 60 户。这 60 户企业仅占用的土地就有 1.5 万亩。但是在市场上，这些账面值平均仅为每亩 7 万元的土地却可以按每亩 80 万元的价格出让。这就是说，仅土地盘活就可以使企业资产升值 10 倍不止，利用市场力量重组存量资源似乎轻而易举。问题是传统国有企业的土地上附着了大量职工，而国家对他们负有没有明文合约可查的“隐形债务”。安置好这些职工，国有企业的存量资产才可能投入市场重组。最大的难题，是怎样筹措安置工人的“改革成本”。长沙在这方面做了可贵的探索，其中最重要的经验，是市政府用工业发展资金来为企业改制筹资。以闻名三湘的浦沅集团重组为例，改制前该公司的总资产等于总债务，在财务上已经接近于破产。经过改制重组，特别是引入了外部投资人之后，浦沅集团不但显著改善了财务状况，且迅速形成有市场竞争力的工业生产能力，公司盈利能力大大增加。现场调查估算的结果是：外来投资方在长沙政府全力支持下全部的重组投资共 4.3 亿，但是如果要经过新上项目的途径形成同样的生产和盈利能力，至少要投资 30 亿。

事实上，闲置半闲置的土地存量资源何止于个别城市的地方国有工业企业？从农村大量占地的“空心村”、农户超标准占用的宅基地、曾经辉煌的乡村企业和各类乡村建设用地、直到大中小城市和市镇，我们到处可以看到土地资源的浪费和非经济占用。这并不难理解。在经济制度偏离以转让权为中心、经济政策偏离了以降低交易费用为基准的地方，占用土地资源的机会成本如此之低，势必刺激很高的占地需求。仅仅靠愿望和口号并不能改变这种局面。我们必须在地方的实践经验中寻找可能解决这个问题的政策思路的源泉。



土地制度改革可取的地方经验



政策建议

首先，我们认为有必要提请决策部门注意，在“供地融资”中可能包含着加剧经济波动的力量。由于金融加速器的作用，供地对经济的影响可能在相反的方向上对称地放大。因此，下达行政禁令停止供地的做法，可能妨碍政府根据宏观经济条件的变化灵活决定需要采取的政策措施。另一方面，下达禁令因情况变化又不了了之的做法，又可能导致下一步各方博弈行为异常。

从长期政策的角度考虑，我们认为全盘改革现行征地制度和建设用地管制制度的时机已经成熟。改革的基本方向是从根本上消除我国土地“半货币、半商品”特性，回归其可由市场交易的商品本性。我们认为“货币归货币、土地归商品”，不但利于宏观经济调控，而且可以在城市化进程中提高资源效率、改善收入分配。土地制度要从城市化驱动经济增长的大局来考虑，改革的目标模式应该是在清楚界定转让权的基础上，建立一个管理良好的土地市场。根据地方性的制度创新探索，我们建议推出配套的土地改革政策，主要是：国家严格限制并逐步缩小征地的范围和规模；政府按照市价原则补偿征地；修订“城市土地为国家所有”的宪法条款；开放城乡建设用地一级市场，允许农民的集体土地所有权、农户承包权以及宅基地永久使用权入市交易；进入市场流转的农民集体土地所有权和农户承包经营权，可以依法抵押；改善土地规划和用途管制制度，试行各类土地指标的跨地区交易；改革现行税制，为全盘实施土地资源税准备条件。

缩小国家征地范围。严格界定政府的征地权，政府仅在法律严格规定的公益用地范围内，拥有征地权。即便是公益征地，也可以由用地方与供地方先行谈判，凡可达成协议的就不动用征地权，只在达不成协议的情况下才经过一定程序动用政府的最终征地权。这可以增加公益项目决策的科学性，增加市场机制在公益项目建设中的作用，为公益项目的民营操作提供制度空间，减少政府征地的执行成本。

确立征地按市价补偿的原则。改革现行按“土地原用途收益”为补偿原则，实行参照市价补偿的新原则。道理有三点：第一，为公益，也不能要求一部分国民付出更大牺牲。第二，从执行成本来看，按市价补可以限制政府使用这个征地权，政府征地会要受到其可用财力的约束。第三，各地经济发展水平不同，土地供求不同，按市价补的原则可以适应各地情况，又容易识别。政府征用农地的补偿必须发给土地承包权人——农户。农村集体作为承包经营土地的发包方，可以接受政府的委托，协助办理征地和征地补偿发放的工作，降低交易费用，但不能截留、挪用征地补偿款。

在严格限制国家征地范围的同时，开辟其他合法通道以满足经济增长对农地转用的需要。考虑修改宪法和土地法有关条款，开放集体建设用地的流转市场，允许农民集体和承包农户以多种方式转让各类集体建设用地，结束国家对土地一级市场的垄断。在符合土地利用规划和土地用途管制的前提下，集体和承包农户都可以选择多种合约形式实现土地的转让和转用。对于千家万户农民进入非农土地市场可能引起交易费用过高的问题，可以通过自愿基础的合约和组织的选择来解决。农村集体可以接受农户的委托，集中开发非农建设土地或设施，但不能违背自愿原则、侵犯农户的转让权。

为保障农户权益，使农户的土地承包权真正成为土地流转的基础，防止少数人以集体的名义侵犯农民产权，需要考虑配套改革：第一，进一步延长土地承包经营的期限，或规定承包到期承包农户拥有续约的优先权利，使土地承包年限不低于土地出让年限（50 年及以上）；第二，农户的经营土地转让权可以在合乎规划的前提下，依法扩大为非农用途的转让；第三，建立统一的土地产权登记制度，消除国有土地与集体土地的制度差别，农户的土地承包权和建设用地可以抵押。

允许跨省区的土地指标交易，以市场手段来部分校正各类土地指标分配中难以避免的非经济因素，考虑更大限度发挥市场力量在调节土地使用方面的作用，建立全国性的土地指标交易中心。

进一步改革关于土地的税制。在完善地籍管理，完成与土地相关的产权登记、发证的基础上，研究实施土地财产税，从根本上改变现行税制仍然具有的“鼓励占用、打击生产和交易”的不合理性，并改变地方政府的财税基础。

为实现上述政策组合，不但需要全面重修《土地管理法》，而且需要修改关于“城市土地属于国家”的宪法准则。考虑到围绕征地改革的利益格局的大调整，以及人们的观念和认识不可避免地存在较大分歧，我们认为不应急急忙忙启动法律重修，而建议考虑吸收我国城市土地使用权市场化的历史经验，逐步、渐进地完成土地制度更根本的变迁。具体来说就是考虑以下程序：

——先由全国人大常委会宣布《土地管理法》列入修订程序，并授权国务院在《土地管理法》没有完成修订之前，在授权地区试行一些与现行土地法律不相一致的办法，包括提高征地补偿水平、开放城市一级土地市场，允许集体土地或农户承包地进入土地市场，土地市场建设和管理，等等；

——动员社会各界关心征地制度改革和土地法的修改，广泛研究国际经验和我国自己的经验，在局部实验和全面研究的基础上完成法律修订。

——在完成对现有土地管理法修订之前，要考虑是否对近年征地补偿过低的农民，做某种形式的补充补偿；这些补偿可以包括：在普遍的大检查的基础上制定补充补偿政策、选择严重的个案重点解决、从中央和地方政府的卖地所得中取出一个数额（或比例）用于农村教育、卫生的开支；为了保证这些补偿的使用效率，可以考虑以教育券或医疗券的形式向农户发放。

最后，我们再一次强调整体政策选择的全局意识。上世纪 90 年代以来，我国城市化加速，推动了全国规模的农地转为非农业用地的浪潮。但是，在现行土地制度下，相关利益主体的行为不可避免地扭曲。因此伴随城市化的加速，城乡协调发展受到很大冲击，农地转用的资源配置效益十分低下，农民土地权益遭严重剥夺。同时，围绕土地的社会冲突呈上升趋势，特别是政府机构和官员个人违法、违规屡禁不止，土地腐败严重。但是，我们又必须看到，城市化加速不但合乎国民经济发展的要求，而且也是包括农民在内的多方面经济利益实现的基本途径。因此必须肯定，问题的根源不是城市化、也不是市场关系的深化刺激的城市化加速，而是约束我国城市化的土地制度的历史性滞后。根本问题是，现行法律在允许政府按市场原则转让土地的同时，却仍然维持政府独家征用农地的垄断，禁止和限制农村集体和承包农户对非农建设用地的转让权。

正是对土地转让权的不当管制，使市场价格机制不能在土地资源配置中发挥正常作用。要从根本上解决问题，必须全盘改革现行土地产权制度。仅靠清理整顿土地市场、紧缩农地供给，不但不能从根本上解决问题，而且可能加剧国民经济的波动。

（参加本课题组的师生包括：宋国青、卢锋、刘守英、柏兰芝、蔡辉明、张晓亮、彭凯翔、周其仁。本报告由周其仁执笔。报告于 2004 年 6 月 14 日完成并提交，2011 年 4 月修订正式发表）

ARRAIL 瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com



卖地财政所出卖的是农民和农业,强制征地拆迁所摧毁的是政治和文明

强制征地拆迁的政治危害性

■ 姚力文、刘建平 / 文

今年年初,国务院公布施行《国有土地上房屋征收与补偿条例》,废止了在过去十年被认为与强制征地拆迁血案有关的《城市房屋拆迁管理条例》。鉴于当前的征地拆迁问题大量发生在农村,国务院法制办公室负责人还表示:将抓紧对集体土地征收与补偿规定的修改。

这是一次公开征集民众意见并有学者推动、参与的“拆迁变法”,在立法过程和政策维新的意义上都堪称中国改革前进的里程碑。新条例否定了政治修辞蛮横、行政过程暴力化的“拆迁”概念,代之以“征收与补偿”,并设置明文界定的“公共利益”前提,禁止营利目的和行政强制,被征收人与做出征收决定的地方政府之间发生争议时经由司法解决。如此明确政法分权、官商隔离的制度设计,在一个问题领域打开了政治改革的局面。

但如果注意到立法过程中发生的争论,以及新条例公布后某些地方政府并未真正停止征地拆迁暴力的事实,就不能不强调深化认识、严肃政法特别是有效制止农村强制征地拆迁的迫切性了。

“准予司法强制”不可照搬到农村

从社会舆论反应和征集条例修改意见的情况来看,新条例的执行效果必然面临严峻考验。谨慎悲观者认为,在法院的独立性、公正性难以保证的情况下,经由司法判决的强制搬迁仍难免是地方政府操纵的结果;但效率主义者竟主张“行政强制”与“司法强制”并存,以“保证建设活动的顺利进行”。很显然,前者站在弱势民众立场,忧虑地方上某些官商以假冒伪劣的“公共利益”借口为强制征地拆迁寻求司法形式主义外衣,要求制止任何名义的强拆;后者则从官商“顺利”与否的判断出发,预料到司法程序多少会对野蛮开发有所羁绊,试图继续用发展主义“大道理”来掩护强拆的危害性。因此,新条例把行政强拆置于非法地位是民众立场的胜利,但准予司法强拆同时也就隐伏了围绕司法独立公正和“公共利益”真伪的新“博弈”。

一般认为,在媒体系统发达、法治意识较强、司法救济相对便利的都市社会,市民赢得新“博弈”或有胜算。但中国的农村与城市几乎是两个世界,所以学者和舆论特别忧虑:广大农村地区在舆论监督缺位、行政左右司法的环境下会继续发生强制征地拆迁的悲剧。这可以理解,因为从农村发生的许多强制征地拆迁事例来看,某些地方制造舆论屏蔽等手段超出一般人的想象,并且那种以“发展”、“城市化”、“公共利益”为理由的“强制难免论”早已蜕变为一个伪命题——许多地方发生了官商腐败利益推动的强制征地拆迁悲剧,却鲜有民众为阻挡真正的公共利益而漫天要价的闹剧。

因此,鉴于已经发生的事实,关于农村集体所有制土地征收与补偿的立法应慎之又慎、严之再严:立法动机必须定位于尽量制止征用农地、有效防止强制征地拆迁,坚定保护耕地的国家立场和保护民众权利的立场,而不被“发展主义”的抽象论所迷惑;强化预防官商勾结、非法行政的司法体制,而不首先假定民众妨碍所谓的“公共利益”。

为了确立防止农村发生强制征地拆迁悲剧的立法动机,仅有“三农特殊论”的判断还不够,需要真正认清其政治危害性。只有从国家战略高度对强制征地拆迁的政治危害性理解达成共识,才有利于堵死为强制征地拆迁捏造“公共利益”借口、寻求司法庇护的秘密权力通道。

强制征地拆迁的政治危害性

回顾现代中国的历史,改革开放新时期的农村土地承包制是在反思左倾社会主义教训前提下探索的扩大农民地权的政策,它解决了困扰新中国三十年之久的农民温饱和国家粮食供应问题。因此,那种以产业开发或城市化为理由的强制征地拆迁,其实质是掠夺农民的生产资料、强迫农民改变生活方式,在国家政治意义上乃是对扩大农民地权政策的反动。

当前,把所谓“发展”作为政治正确根据的“发展神圣论”以为经过司法程序的强制征地拆迁即为合法,无疑是欠缺政治史和政治学常识的——司法只能决定对犯罪的暴力,而农民是据合法地权生产和生活的,所以强制征地拆迁才是非法的。

鉴于某些地方的唯 GDP 论、唯利论倾向,不顾或者欠缺政治全局视野来思考强制征地拆迁的做法,中央政府必须坚持全局性、历史性的国家政治高度,借鉴发达国家法治过程的经验,切实对“公共利益”论证的程序公正和实质合理负起责任,否则,获得假冒伪劣“公共利益”名义的强制征地拆迁将在司法形式下复活,其后果是大量农地的非农用化和农民的非生产化,从而造成 1950 年代“大跃进”之后再次的农业破坏,并将导致中国特色社会主义核心价值体系的空洞化、从革命到改革历史意义的虚无化、政治伦理的儿戏化和政治经验知识的垃圾化。

如果说强制征地拆迁的做法是对中国政治的精神颠覆,那么其反国家性就是对国家秩序直接的力学破坏。国家作为人类规模适当的共同体可能处于三种状态:战争(自然)状态、政治(权力)状态、法治(平等)状态。相对于人类和其他动物的巨大差别,人与人的身心能力接近平等,从而导致人们目的、希望的平等,也就是说任何剥夺他人利益和生命的行为都将招致报复或构造仇敌关系。因此,在没有共同权力建立起共同秩序的时候,利益竞争的本能自然地使人们处于相互为敌的“战争状态”。摆脱这种状态之唯一途径,是在和平、公正的价值共识前提下,建立共同服从遵守的政治准则,即由国家主权建构的“政治状态”。

不过,“政治状态”并不能保障人们避免权力者的暴力侵害,人们对权力者的抵抗又带来新的“战争状态”。因此,彻底摆脱“战争状态”的希望是建立法律约束权力的共和宪政,使“政治状态”成为人们自觉承认、自主服从、自愿维护即具有可持续政治合法性的“法治状态”。人们在法治文明的政治状态下享受权利平等的和平秩序。只有破坏这种权利、秩序的行为才构成犯罪,只有犯罪才会受到经过公正司法判决的处罚。

厘清了这些基本原理,强制征地拆迁的政治危害性便凸显出来:农民根据国家统一的合法地权正常生产、和平生活;对于国家秩序而言,某些地方强制征地拆迁乃对农民的有组织犯罪,当然或许犯罪者会单方面冠以“公共利益”的理由,但它事实上会伤害人们对国家政治和法统的信仰。事实已反复证明,某些地方政府诉诸强制征地拆迁的所谓“公共利益”或“开发项目”往往是农民不能接受的卖地财政、官商腐败,它与发展、稳定等目标南辕北辙。因此,作为立法原则有必要明确:强制征地拆迁这种严重侵犯农民权利、可能危及国家安全的行为,必须要由负国家政治责任的中央政府担当权力主体以便于自肃和监控,而不能过于放任自流。

现代民族国家乃是具有价值共识和政治认同的人民共同体,尤其在经过了人民革命的中国,必须实现民众权利。为人民服务的政治伦理要求民众的利益高于一切。事实上,第一代开国领导人毛泽东和刘少奇都深入浅出地谈及过类似的观点,毛泽东的说法尤其生动。1956 年 11 月,毛泽东在中共八届二中全会上讲话时谈到:“在河南省一个地方要修飞机场,事先不给农民安排好,没有说清道理,就强迫人家搬家。那个庄的农民说,你拿根长棍子去拨树上雀儿的巢,把它搞下来,雀儿也要叫几声。邓小平你也有一个巢,我把你的巢搞烂了,你要不要叫几声?于是乎那个地方的群众布置了三道防线:第一道是小孩子,第二道是妇女,第三道是男的青壮年。到那里去测量的人都被赶走了,结果农民还是胜利了。后来,向农民好好说清楚,给他们作了安排,他们的家还是搬了,飞机场还是修了。这样的事情不少。现在,有这样一些人,好像得了天下,就高枕无忧,可以横行霸道了。这样的人,群众反对他,打石头,打锄头,我看是该当,我最欢迎。而且有些时候,只有打才能解决问题。”

1957 年 4 月,刘少奇在上海党员干部大会上的分析更加理论化。他说,人民内部矛盾是我国的主要矛盾,表现于“领导上的官僚主义与人民群众的矛盾”,激化起来就发展为“闹事”。但有些同志总想搞成敌我矛盾以便于“一棍子打死”,如此粗暴对待群众,“打来打去,打得一塌糊涂,问题还是解决不了。”他进一步说,群众闹事大体上经过几个阶段:先是提意见、提要求;然后是派代表交涉;如果交涉没有结果,就开会,向北京告状,向《人民日报》写信;还没有效果,就请愿、闹事。群众闹事多因经济问题,提出的要求大部分是合理的、可以实现的,但往往经过好几个月,官僚主义者不理,最后才来请愿、闹事。总起来讲,官僚主义是引起闹事的原因。“群众闹事中间,反革命分子是可能参加的,但是在今天,反革命分子只能够利用群众中的切身经济问题和政治问题来鼓动群众闹事。反革命分子不可能用反革命的纲领和反革命的口号来鼓动群众闹事。所以,群众闹起事来,即使有反革命分子参加,也要当人民内部问题处理。”

毛泽东和刘少奇当年的讲话反映出他们的政治智慧和民权立场。虽然那个时代有那个时代的政治弊病,但也只是对所谓“阶级敌人”实行“专政”,而不至于对一般劳动群众滥施剥夺生存条件的暴力,更不至于糟蹋耕地、毁坏民房,倒是对群众指向官僚主义的暴力给以同情。毛泽东的“雀巢比喻”说明了共同体政治学的一个基本原理:承认他人乃另一个自我,理解他人的尊严等于我的尊严,体会他人的耻辱等于我的耻辱。

而刘少奇“人民内部矛盾论”更着眼于制止任何借口的反人民暴力,因为他从事实和经验研究中发现了官僚主义者总倾向于以蛮横压制来掩盖其侵犯人民利益错误的秘密。所有这些,与近代欧洲思想家的民族国家理论是相通的。卢梭在《社会契约论》中指出:人民共同体作为主权者是全体个人的公共人格,因此主权者没有、而且也不可能有与其成员利益相反的任何利益,“侵犯其中的任何一个成员就不能不是在攻击整个共同体;而侵犯共同体就更不能不使它的成员同仇敌忾。”

印证于当前中国发生的事实,那些强制征地拆迁的地方官员也都打着“公共利益”或“综合执法”的幌子,但并不能掩盖其反人民性。因为对共同体任何个人合法利益的剥夺当然地意味着对所有人合法利益的可能剥夺,积累起来必然造成人民共同体的分裂而陷于无法无天的前政治“战争状态”。没有人民的政治权利,便没有人民的财产权利。为了杜绝强制征地拆迁事件的发生,必须根据人民共同体政治学原理规范“公共利益”的论证和司法审查。任何“公共利益”的论证过程都必须要在人民参与的政治体制下进行,法院判决也不是为了对强制征收土地财产作最后的合法认定,而应该站在寻求不征收、尽量少征收、避免强制征收的人民立场上首先审查政府的“公共利益”论证以及相关征收、补偿是否合理、合法。

> 为了确立防止农村发生强制征地拆迁事件的立法动机,仅有“三农特殊论”的判断还不够,需要真正认清其政治危害性。只有从国家战略高度对强制征地拆迁的政治危害性理解达成共识,才有利于堵死为此捏造“公共利益”借口、寻求司法庇护的秘密权力通道

叫停和审查征地拆迁计划

去年年底,安徽一位省政府高级官员发表文章说:2008 年国土资源部颁布《城乡建设用地增减挂钩试点管理办法》以来,地方政府视之为卖地生财的“救命稻草”,强制农民并居“上楼”;这一掠夺农地、侵犯民权的“灭村”、“圈地”运动席卷大半个中国,为害巨大,“必须叫停!”

新华社的《瞭望东方周刊》则针对《国有土地上房屋征收与补偿条例》发表社评呼吁:切断地方政府与开发商的利益关联、不让含混不明的所谓“公共利益”给官商以可乘之机,乃终结暴力强拆的关键。去年农产品价格的暴涨已经警告了基本农田骤减的危机,今年多省份的严重干旱更让人忧心农业生产和农村稳定,而 2 月 14 日的《人民日报》再暴荒唐事:全国 200 多个地级市竟然有 183 个在规划建设“国际大都市”。这隐含着多么恐怖的征地拆迁前景。

卖地财政所出卖的是农民和农业,强制征地拆迁所摧毁的是政治和文明。驱赶农民、倒卖土地的强迫“城市化”与文明功能扩展、吸纳农民就业的自然城市化不同,以掠夺农民土地、破坏农民财富、侵犯公民权始,以让农民搬进既脱离城市服务网络又脱离农业生产条件的“楼房”终,这样的所谓“城市化”只会离政治文明、经济发展以及真正的现代化越来越远。这种城市化“大跃进”强迫症之殷鉴不远,乃 1950 年代“强迫”工业化“大跃进”所造成的国家经济自杀和社会动乱。

在 18 亿亩耕地“红线”已经告急的形势下,如果容许地方官商围绕征地拆迁与农民搞“博弈”,无论是行政命令还是司法强制,都将诱导其继续推进唯 GDP、唯暴利主义的卖地财政政策,加剧农地的非农化和废弃化、农民的失业化和无产化。中国素有“恒产恒心、安居乐业”之古训,正视因强制征地拆迁而恶化的农民生存状况和日益显现的农业危机乃当今中国最大的政治。为了防止丧失文明价值的掠夺性暴力运动,为了避免再次出现大规模人为粮荒,也为了扭转农村土地“城市化”而农业人口游民化的恶性发展趋势,中央政府应该一面明禁严查地方官商强制征地拆迁,一面建设具有真正法治精神的法治机制来刚性监管农地农用,切实保护农民地权;而当务之急则是立即叫停、审查地方政府的征地拆迁计划,否则便不能刹住某些地方强制征地拆迁、“圈地灭村”的狂潮。

(姚力文,人民日报社原农村工作部主任,前国家主席刘少奇秘书;刘建平,中国传媒大学国际传播研究中心副教授)

城市新贫民问题 之三

从嘉陵江到富士康

——中国城市贫民排斥问题的变迁

■ 秦晖 / 文

"农民工"自杀悲剧的背后

一年多以前发生的富士康十余名员工连续自杀的悲剧曾经震动了社会。当时富士康这个事发企业顺理成章地成了社会舆论漩涡的中心,人们纷纷谴责它是万恶的血汗工厂,其不人道的管理和待遇导致了惨剧的发生。也有人为之辩护说富士康贡献很大,甚至"没有富士康就没有新中国",它的员工待遇也不错,想进还进不去呢,连续自杀事件主要怪员工心理素质有问题云云。

一年多过去,事件的冲击已渐平息。富士康不仅重新站住了脚,而且被多个内地城市延揽。有的官员还拍胸脯说,我们帮你管宿舍管工人,再有自杀就不是你的责任等等。而时间的沉淀也使人得以超越新闻事件的冲击,去考察事件背后的更深层原因。

笔者曾指出(见"'血汗工厂'辨析"一文,经济观察报2010年3月8日),按国际劳工界的标准和"血汗工厂"这一名词19世纪在美国出现时的所指,我国的大量企业确实是血汗工厂。但是血汗工厂就会导致密集自杀吗?这逻辑也太简单了点。如果按我国的一般现实状况看,富士康应该不是最差的,不要说内地曾经臭名昭著的"奴隶砖窑"、"夺命矿井"这类恶例,就是同在深圳,比富士康的劳工待遇更差的企业也不难找。

而另一方面,如果我们延伸视线,就会发现"农民工"密集自杀现象并不始于富士康。其实20多年来一直有这类现象。例如农业部前司长郭书田先生在他多年前的著作中曾引证过一封1988年的读者来信,信中说:

"我在四川省南部县工作,南部县城位于嘉陵江边。有时我在江边看到一具具女尸。听人指点说:'这具女尸是绸厂的'、'这具女尸是织布厂的'、'这具女尸是丝厂的'、'这具……'。后来我了解到,她们中的一些人是近年进入城市做民工的农村姑娘。因为没有城镇户口,往往很难与市民男青年结婚,她们又不愿回到农村和农民结婚。随着年龄的增长,在巨大的社会与心理压力下,选择了含恨嘉陵江的道路。"(郭书田、刘纯彬著:《失衡的中国——城市化的过去、现在与未来》,73–74页,河北人民出版社1990年版)



穷人居于弱势,在任何国家大概都是如此。从经济状况差,到观念上被看不起,都是可以理解的。但对穷人实行身份性歧视和制度性排斥,却是我们的一大特色,尤其是在居住权问题上,这种特色更加突出

CFP/ 供图

20多年后发生在富士康的密集自杀是否与嘉陵江上的这些惨剧属同类现象呢?1980年代尚未发生国企产权改革,四川农民工受雇的这些纺织企业都还是国营的"社会主义企业",和通常认为"资本主义"特有的血汗工厂好像不是一回事。但富士康事件时曾有材料说,富士康自杀员工中有若干人是因"个人感情"问题而轻生的。这样说也许是意在摆脱富士康的责任。但是正如20多年前嘉陵江上的惨剧一样,在这些"个人感情"问题背后是严重的社会背景:"农民工"无法融入城市社会又不可能退回农村的困境。

"高福利"的宿舍与"无福利"的城中村

为何条件恶劣得多的山西"夺命煤窑"没有发生劳工密集自杀?因为那里没有融入问题。山西矿区并非移民目标地,在那里下井采煤的主要是来自中西部贫困地区的成年"农民工",其中"新生代"较少,他们本来就没有融入当地社会的期望,只是想打几年工挣点卖命钱回家。但20年前的嘉陵江和20年后的富士康就不同,那些不幸的年轻人已经无法接受耗尽青春后回乡终老的命运,但城市又不接纳他们。这种"中国特色"的命运不是西方过去的"血汗工厂"工人所曾经历的。所以富士康虽然是血汗工厂,但"富士康事件"却并非单纯的劳工权利问题,正如南非的"流动劳工"问题也并非西方式的血汗工厂劳工问题一样。

富士康的员工主要是"第二代农民工",他们没有务农经历,乡村认同感也在迅速消失,而他们身处的深圳又是中国最富裕、最新潮的大都市,作为中国城市中的新星并号称是移民的机会之乡。但是他们似乎走不出封闭厂区中的"集体宿舍",实际上也就不可能成为厂区墙外那个城市社会的一员。墙内的灰暗生活与墙外的繁华市容形成强烈对比。他们不可能在中国房价最贵的深圳买商品房,深圳也不会给他们福利房,他们也不能搭建棚户、低门槛地融入城市,租住城中村的廉租私屋也时时面临被"清理"、被"不补偿不安置"地驱逐的命运。他们如何安家?生活的目标是什么?前途何在?人生的意义又在哪里?这是富士康提高一点工资可以解决的吗?长此以往能不滋生绝望?严重"个人感情问题"的发生概率能不蹿升?

显然,富士康事件表明,"第二代农民工"融入城市问题已经迫切。在住房问题上"既无福利又无自由"的"流动劳工"制度也不能再持续下去。"流动劳工"家居化的趋势难以回避,这就要求"或者给自由,或者给福利,最好两个都给,但不能两者都不给"。

富士康事件发生后,"宿舍问题"一度成为舆论关注的焦点。当时一些前往调查采访的港台学生都提到:他们所见的无论政府官员,还是富士康管理层,都认为富士康给工人盖的集体宿舍建筑质量与生活条件都不错,而且还被认为是富士康工人"福利高"的表现。然而,这"高福利"的宿舍区这次却因成为密集自杀的渊薮而受到舆论的指责,那些官员与管理层觉得很委屈。他们提到将来的一个设想,就是不再建设这种集体宿舍,而改用给工人发放房租补贴的方式,让工人自己在厂区附近租房住。

另一方面,拥有20万员工的富士康厂区周边现今就为"城中村"所包围,这些城中村都以富士康员工为主要招租对象,而当时富士康的员工中据说已有近四成"为了自由而到外面租房子",基本上就是在这些城中村中做租户。在官员与富士康管理层看来,这些城中村条件都很差,远远赶不上"高福利"的富士康集体宿舍。而且这些因地处深圳"关外"才保留至今的城中村也陆续面临"改造",到时租住其中的员工难免又会被"不补偿不安置"地赶走。那么,他们为何不愿住在"高福利"的集体宿舍里,而愿意住在贫民窟般的城中村,还要冒着随时被驱逐的风险?

道理很简单:他们要成家嘛。笔者曾经提到南非当年过渡期黑人劳工中的一种现象:贫民区里的安家劳工看不起集体宿舍里的单身劳工,其实道理是一样的。别的且不说,过着家庭生活的劳工尽管是在贫民区里,比集体宿舍里的单身劳工的自杀率还是要低得多。当年的南非是如此,中国会有所不同吗?

但是一些官员对此却有另一种思路,他们认为"高福利"宿舍区还自杀频发的原因是"管理"还不够严,他们的建议是由政府代替资本家来管理宿舍,以中国特色的方式来解决员工自杀问题。不过富士康这个台资企业在台湾并没有出现密集自杀现象,而我们从20年前的嘉陵江到今天的富士康,这种现象已经延续了多年,其中原因到底是"中国特色"太少了呢,还是这一特色太多了?

> 从20年前的嘉陵江到今天的富士康,农民工自杀现象已经延续了多年,其中原因到底是"中国特色"太少了呢,还是这一特色太多了?

从歧视"农民"、歧视"外地人"到歧视贫民

然而20年前嘉陵江上的惨剧与现今的富士康事件到底还是有些背景的不同。当年农民工跨省流动大潮未兴,嘉陵江畔那些纺织企业的打工妹基本上都来自附近农村,她们的悲剧根源就在于那一纸"农村户口"。可是今天富士康周边地区的"农村户口"居民却截然不同,他们不仅不用去打工,还依靠土地升值,成了向打工者收租的房主。尽管在如今的城中村改造中他们与拆迁当局还可能会有利益博弈,还可能成为强制行为的对象,但与他们的租户相比,已经不能说还是"弱势群体"了。因为土地,他们的"农村户口"甚至往往成为令人羡慕的东西。深圳辖区内现在已经强制取消了农村户口这一名目,"村改居"、"乡改镇"而后又"镇改街",所有户籍居民都已"市民化",但"被市民"的人们并没有感觉到好处。事实上,在发达地区与一些"一线城市"里依靠"外来打工者"的辛劳,"本地人"中已经基本消除了"城乡差别",甚至在前"农民"并不争取的情况下取消了户口的类别之差。当年城郊打工妹仅仅因为"农村户口"就"含恨嘉陵江"的现象已经不复见了。

而今天的打工者身份定位主要已不是他有无"城市户口",而是他有无"当地户口"。原籍外地城市的打工者并不比本地"农民"更强势。而"外来打工者"的处境众所周知。在强制收容时代,街头随意盘查打工者"三证"、无证就抓走的现象,是很平常的都市景观。于是有了苏萍,有了程树良、黄秋香、张正海、朴永根等等一桩又一桩惨案,有了"604次列车上跳车逃跑摔死的女民工"和宝安区囚车上"下饺子似的一个个摔下"死伤的"外地人"等不知名的冤魂。"收容"之网越撒越大,从流浪乞讨、卖淫嫖娼而"三无人员",从农民工而大学生,从"盲流"而"非法上访者",直到2003年大学毕业而且有正式工作的孙志刚也死于"收容"之祸,以致酿成群情激愤,上达天听。这次事件引起的不满导致"收容恶法"被废除,这无疑是中国人权方面的一个进步。

可是废除后的这几年,人们仍然不时听到类似的弱势者在城里遭遇权力暴力的事。尤其是2009年,培训教材《城管执法操作实务》关于"城管"抓小贩时出手要狠,"不能轻易放过",要干得"干净利落","将所有力量全部使用上",做到"脸上不见血,身上不见伤,周围不见人"的说法在网上披露后,引起舆情哗然。

但人们也注意到:尽管权力暴力的受害者现在与过去其实是类似的一个群体,暴力的理由却有了很大的不同。过去的暴力收容多以检查居民证件的名义:改革前就叫"查户口"(那时连"暂住证"都还没有,农民因事进城都要一事一开"证明",否则就有作为"盲流"被抓的危险),改革后允许非本地户籍者持证"打工"了,就叫"查三证"(通常指暂住证、务工证和计划生育证),两者都可以说是直接与"户籍"有关。而现在的"城管"、"拆违"暴力则以维护"市容"和秩序为名,以"无证摊贩"和贫民窟(我们叫"违章建筑")为对象,可以说与"户口"本身并没有直接关系。

身份性歧视和制度性排斥仍是一大特色

可是大家都知道,暴力的对象基本上还是那些人。因为在中国当下的8亿"农民"中,身处大都市附近、能分享级差地利的人毕竟份额很小,而中国如今的一亿多(有人说超过两亿)"流动劳工"中,原籍外地城市的与原籍农村的相比也是极少数。同时这些人中富有的"投资移民"少,绝大多数还是穷人。而本地户籍的穷人不但少,而且与这些外来穷人相比仍然有某些特权(如以后提到的"棚户居住权"),不会成为暴力的对象。所以上述改变对这大多数人而言意义不大。这些人作为一个贫苦的外地农民"流入"(我们反正不承认他是移民)城市,最初他是以农民身份("农村户口")被歧视,后来他以外地人("暂住"者)身份被歧视,而现在他以穷人的身份(没有高尚职业的"无证摊贩"或没有高尚住宅的窝棚客)被歧视。

不能说这三者的演进没有体现这些年来的某种进步:这个人在改革前几乎是根本不能进城的。后来可以来"暂住"打工,但你要随身"持证",否则就会遇到麻烦(虽然持证了也未必就不会遇到麻烦)。现在假如你混得好,有高尚职业与住宅,被"查证"遇暴力的机会就少了。但是假如你仍然穷困潦倒,那你就有损于"市容"而为"市"所不容。然而问题在于:穷困潦倒就是罪过吗?没有人愿意穷困潦倒,如果在家乡能够富裕,他们不会"赖"在城里;但如果不能,我们的城市为什么就容不下穷人呢?

穷人居于弱势,在任何国家大概都是如此。从经济状况差,到观念上被看不起,都是可以理解的。但对穷人实行身份性歧视和制度性排斥,却是我们的一大特色,尤其是在居住权问题上,这种特色更加突出。

一位“红色老报人”的回忆与思考（中）

城南旧事
雷颐
中国社科院近代史研究所研究员
leiyi5684@vip.sina.com

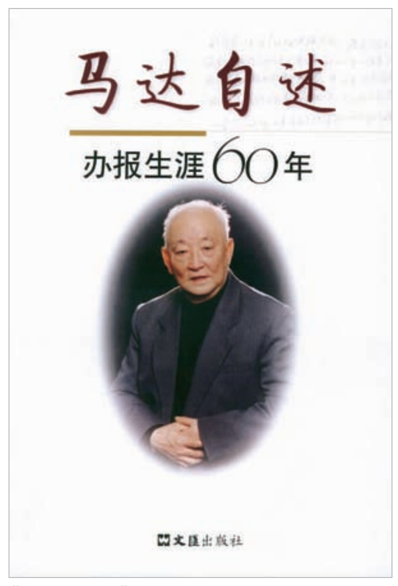


1977 年秋天，“四人帮” 被粉碎已经一年，各项政策陆续落实，国家正在走上正轨。但是，毕竟“两个凡是”还未批判，在意识形态上，很大程度仍用 “以阶级斗争为纲”、“反修防修”的理论来批判“文革”和“四人帮”，诸如“资产阶级代言人”、“复辟资本主义”、“搞修正主义”等。

9 月 19 日的《文汇报》发表了一篇《赫鲁晓夫、勃列日涅夫在苏联复辟资本主义》的大批判文章，却引起一场风波。如果其他报纸发表这篇文章恐无人注意，但由于《文汇报》在“文革”中的特殊表现和地位，人们对此非常敏感，有读者写信反映这篇文章是影射、攻击中央领导，有严重政治问题。情况很快反映到最高层，叶剑英副主席批示上海市委要“彻底清查，严肃处理”。正是此时，在“文革”中备受迫害的马达再获重用，出任《文汇报》党委书记兼总编辑，上任的首要任务自然是“清查”此事。马达顶着来自上面下面、报社内外的压力，认真调查，客观分析，最后得出作者和编者并无恶意，写作与编发的动机都是良好的。他如实向上汇报情况，避免了另一桩 “冤案”的产生。实事求是向上汇报，本应是官员寻常行为，但是正如《文汇报》资深记者郑重先生所说：“中国官员有不少是开顺风船的角色。在官场上，常常是上面一吹风，下面就落雨，而且是层层加码。本来是芝麻小事，可是经他们一办，却办成了大西瓜。”他称赞马达此事 “做得很漂亮”（郑重：《马达印象》，《马达自述》，第 333 页）这确实需要极大的勇气。

在十一届三中全会前，虽然开始“拨乱反正”，但毕竟没有否定“文革”，而且，最高层对国家发展的新方针、新政策的认识显然还没有统一。略有“政治经验”的官员，面对此种局面，大都会谨言慎行、密切观察，等待“局势明朗”再作决定。在这政治气候变幻莫测的时候，马达却冒着极大风险，于 1978 年 8 月，在《文汇报》刊发了复旦大学一年级学生卢新华的小说《伤痕》，引起轩然大波，轰动全国。最终，一个时期的文学，以“伤痕文学”命名。两个月后，从 10 月 28 日起，《文汇报》又连续三天用三个版刊载话剧《于无声处》的剧本，再次轰动全国。剧本反映、歌颂了 1976 年群众公开反对“文革”的“四·五”运动。剧本刊出之时中央并未为“四·五”运动平反，刊登有关消息、刊发剧本要冒更加巨大风险。为此，《文汇报》专门召开了党委碰头会，在会上马达谈了自己的看法：“作为党和人民的新闻工作者，作为党和人民的忠实代言人，如果对上级不合实际的决定唯唯诺诺，不敢坚持原则，如果在人民需要你代言的时候躲躲闪闪，不敢宣传真理，那还算是党培养的和人民需要的办报人吗？”他的观点得到党委其他人的认可，一致决定全文刊发剧本。（《马达自述》，第 69–76 页）

《伤痕》与《于无声处》的发表可谓“得风气之先”，使《文汇报》一扫“文革”中的耻辱，迅速成为一张得到全国读者热爱的报纸。事后来看，可说是马达“押对了宝”，符合了后来的“十一届三中全会”路线，但他本人当时却决无“押宝”的想法，只是坚持自己的信念、理想和原则。因此，稍后他才能顶住巨大压力拒绝转载 “上面”要求全国大报都转载的《解放军报》批判“苦恋”的大批判文章。



《马达自述》封面

> 党中央的正式文件中写着，报纸要在宪法和法律的范围内活动；在党的路线、方针政策指导下，总编辑要勇于独立负责。60 年的办报生涯告诉我，“负责”是尽心尽力的，“独立” 则虽有勇气，却难以实行，这有赖于党内扩大民主，真正健全民主集中制。
>
> ——马达


《于无声处》剧照

1981 年 4 月 20 日一早，马达刚走进办公室，就听到电话铃声响起，原来是一位主管宣传、报纸的市委书记对他说：“今天《解放军报》要发表一篇重要评论，是批《苦恋》的。我在北京与总政已谈好了，新华社播发后，你们要与军报一起登。”不久，一位他相识的《解放军报》副总编也来电话，对他说，今天新华社要播发他们批判《苦恋》的文章，《文汇报》在全国影响大，希望一南一北，同时见报。中午时分，新华社电讯稿传到，并且为此特发一“公鉴”，大意是说：“遵照上级领导的指示，各省、市、自治区报纸于显著位置，转载解放军报特约评论员文章。”但马达却不无纳闷：“上级领导”是谁，指示的具体内容又是什么。

他不认识白桦，但却看过根据小说《苦恋》改成的电影《太阳与人》，那是在 1980 年秋中共中央宣传部召开的全国总编辑会议上，那次会议最后放了电影《太阳与人》，而当时这部电影已封存禁放，是作为反面教材放给会议代表看的。对这部电影、小说《苦恋》，马达都认为确有些“问题”，但对现在这种“大批判运动”式的做法，对《解放军报》特约评论员文革大批判式的粗暴语言和文风，他更加不满，于是召开报社党委成员开会，讨论此事。就在大家讨论时，那位市委负责同志又第二次打电话问：“稿件来了没有？你们准备发吗？这篇文章很重要，是中央精神”，“我是同意了的”。马达回答说：“我们正在讨论”。最后，大家一致同意不能转载此文。傍晚时，这位领导第三次来电话要求转载，马达在电话中把不拟转载及其理由向领导汇报，但这位领导说：“你们对错误的东西为什么不批？应该转载嘛。这是原则问题，你们要认真考虑。”说完就挂断电话。

第二天，《解放日报》及全国各大报都转载了这篇文章，独独备受瞩目的《文汇报》未刊此文，一时议论纷纷。为慎重起见，马达一到报社就约评论部、文艺部负责人讨论研究，最后仍决定不转此文，但报社自己写一篇不扣大帽子、不打棍子、实事求是的说理文章，分析批评《苦恋》。这时，那位领导又第四次打来电话，严厉责问为什么不转载军报的评论文章，马达又把昨天说的意见向他扼要汇报，对方未听完就把电话挂了。这时马达也火了，请报社的副书记坐等电话，如领导再来电话就记录一下。果然，几分钟后，这位领导的第五个电话打来，记录上这样写道：“你告诉老马，不转载是不对的，看风是要倒霉的，危险的。这不是我个人的意见，是经过市委的。你们是党领导的报纸，不能自行其是……你们办事不漂亮。”

面对主管领导如此激烈的指责，马达不能不再三考虑，但想来想去，思考的结果是：“我抱定的想法是：‘我尊敬领导，但我更尊重真理。’回顾我几十年的办报生涯，的确是个多次得到表扬的‘驯服工具’，‘党指向哪里就干到哪里’，‘一句顶一万句’，很少考虑‘为什么’，有时我也办过一些错事、蠢事。”

▶下转 63 版



一位“红色老报人”的回忆与思考(中)

▶上接 62 版

但经过文革,“我开始对问题的考虑比较周到些,头脑也更清醒些。如果没有正反两方面的经验,我想不会发生转载和不转载的事,我也可能还在湖里湖涂地‘照办’。”他确信自己没错,想得到更高领导的支持,何况主管书记也说了是“经过市委”的。市委如何讨论?如何决定?马达认为这不是小事,是重要的组织原则问题,于是来到市委主要领导家中,向他详细汇报情况和报社领导的讨论意见。他询问市委的讨论意见,然而得到的回答却是没讨论;他提出,希望请他向主管报纸书记做工作,帮助沟通,主要领导则一口回绝,要他们自己彼此当面谈谈。无奈之中,他只得跨进那位主管报纸工作的书记家中,想当面汇报、沟通,但这位书记始终未说出不转此文究竟错在何处。到两位领导家中登门拜访而无结果,马达怏怏地回到报社,电话铃再次响起,记录下了主管书记的第六次来电:“你告诉他,不要转弯抹角,找某某(指市委主要领导同志),这样要把关系搞坏的,是理屈吗?……”晚上,他正在审阅新闻稿件时,电话铃又响起,原来是那位书记的第七次电话:“是老马吗?这种事(还是转载军报评论文章的事),你们做得不漂亮。我们俩关系蛮好嘛,你们这样做,以后我们怎么相处,怎么做朋友呀……”马达一时不知如何回答,内心不禁感叹:“两天里七次电话,要把电话内容一一解读一下,可不那么容易,但有一点是肯定的,作为一个办报人,为了坚持一点真理,可真不容易啊!”

第三天,他接到市委办公厅通知,要他列席下午的市委书记处办公会议,讨论批《苦恋》的问题。他很高兴终有一个正式场合讨论问题,可以把是非说清楚。会议开始,那位主管报纸的市委书记先发言,严斥马达:“马达,要知道,文汇报是党领导的报纸,是市委的报纸,你眼里还有市委吗?”马达回答说:“对于中央、市委的决定、指示,我是坚决执行的,但并不是市委领导同志讲的每一句话,我都要听了照办……”对方立即训道:“你是老党员,老报人,你不转载军报评论员文章,就是违反纪律,违反民主集中制。”

马达辩解说:“我不是新党员,我懂得民主集中制。难道只有领导说了算,下级不能提出意见吗?”那位主管书记火气更大了:“现在社会上就有错误思潮,你们究竟站在哪一边?”马达表示对错误思潮是要批评,但是要实事求是地批,用正确的方法批,《文汇报》已另外写了一篇评论员文章批评《苦恋》,今晚就送他与市委审查。但对方仍大声嚷嚷:“你们这样做,就是不听中央的、市委的……”说着说着站起来拍着桌子喊道:“你们这样做就是错误,违反纪律,违反民主集中制。”这时马达也火了,也站起来大声说:“我不知道我错在哪里,上级说了,下级可以说出自己的意见嘛,如果我错了,市委撤我的职好了。”这时,主持会议的主要领导见双方火药味越来越浓,只好对他说:“老马,你不要激动,不要激动嘛,总要讲纪律,讲民主集中制嘛。”他翻来覆去就是讲这两句话,就是不说谁对谁错。

几天后,市委几位领导向正在杭州的胡耀邦汇报工作,那位主管报纸的书记向胡耀邦说上海有全国影响的《文汇报》总编辑马达不听招呼,站在错误立场上,不转载《解放军报》批《苦恋》的特约评论员文章……胡认真听完了汇报,沉思了一会儿说:“这篇特约评论员文章,我也看了,可以转载,不转载也应该是可以的吧。”此事终划上句号。

马达承认:“如今回想起来,这件事留在我的记忆里,是不愉快的。党中央的正式文件中写着,‘报纸要在宪法和法律的范围内活动’,‘在党的路线、方针政策指导下,总编辑要勇于独立负责’。60 年的办报生涯告诉我,‘负责’是尽心尽力的,‘独立’则虽有勇气,却难以实行,这有赖于党内扩大民主,真正健全民主集中制。”(《马达自述》,第 77－87 页)一位市委党报的总编辑可以如此坚持自己的观点而一再拒绝发表主管领导坚持要发的文章,正是在于他对理想和原则的坚守。

人性的光辉

——记 1956 年胡耀邦接待中国科学院经济所四位青年一事

■ 柳红 / 文

一、背景简介

1956 年是知识分子相对比较舒心的一年。在 1 月份召开的中共中央知识分子会议上,周恩来作《关于知识分子问题》报告,传达了毛泽东提出的赶上世界科学先进水平的号召。随后,在中国科学院党组在张稼夫领导下,一面制定十二年赶上世界科学先进水平的科学研究计划,一面通知各所支部动员党团检查任务完成情况,掀起一个向科学进军的热潮。其中,“青年研究实习员尤应检查如何虚心向科学家学习并做好科学家助手问题”引起了争论。

中国科学院经济研究所(即现在中国社会科学院经济研究所前身)在接下来的讨论中,部分党、团员和党支部发生了意见分歧。

这里先要介绍两位关键人物:一位是经济研究所代所长、党支部书记狄超白(1910–1977),江苏人,1931 年入中央大学,同年入党。1949 年,担任中央财经委员会统计处处长,1949 年 11 月中国科学院一创立,便被任命为经济研究所代理所长,并在北京大学经济系做兼职教授,担任第一届全国人大代表。1954 年被选为中科院学部委员;另一位是党支部宣传委员林里夫(1909–2001),辽宁人,1927 年入北京大学,1929 年在日本东京入党,曾任中国民族武装自卫委员会(武卫会)党团书记。1937 年在陕北公学担任政治经济学教员,1947 年后,任东北人民政府统计局、东北计划统计学院领导等;1954 年 10 月任中国科学院经济所研究员,政治经济学组组长。

争论双方的意见分别是:党支部强调青年要在工作中学习,虚心向科学家学习,做好科学家助手;部分青年则希望多一些学习时间,发展各自的爱好和长处,包括争取副博士学位。不难看到,即使在当时的历史背景下,这样的争论也是寻常的、不值得上纲上线的,不是非黑即白的。然而,由于中宣部、中科院党委、《中国青年》杂志的介入,使所内的争论被升级和公开化,在刚刚提倡“百花齐放、百家争鸣”的时刻,发展成一个特殊事件,直至变成“敌我矛盾”,经济所党支部全军覆没,林里夫被打成右派,还衍生出“狄超白、林里夫反党集团”。

关于这个事件的来龙去脉,不是本文的任务。这里,只是撷取一个片段,即 1956 年 11 月胡耀邦与经济所四位青年的见面和谈话。

二、《中国青年》的介入

1956 年第 13 期《中国青年》杂志刊登了“为什么打击青年向科学进军的积极性”和“要积极诱导青年前进”两篇文章;之后,第 16 期,开辟了一个专门版块:“对本刊批评的反应”,并配发了编者按:

“本刊第十三期发表了‘为什么打击青年向科学进军的积极性’和‘要积极诱导青年前进’两篇文章,对中国科学院经济研究所狄超白和林里夫同志进行了批评。现在将狄超白同志的‘关于鼓励青年积极性的讨论’来稿在本期刊出。

我们认为:对批评有不同的意见,是可以提出讨论的。可惜的是,狄超白同志这篇文章,只是一般地论述了向科学进军中发生的几个问题,这些道理除了若干地方还需要研究之外,一般也是对的。但是,今天的问题是:狄超白和林里夫同志与青年所争论的问题,和他们所采取的办法,远比这篇文章中所说的要复杂得多。他们在实践中并没有按着文章中的论点办事,而经济研究所的青年也并没有违背这些论点,那么,究竟是青年还是狄超白和林里夫同志犯了错误,应该纠谁的偏,最好是让事实来说话。”

经济所内部人认为《中国青年》的这样的立场不公正。为此,团支部委员裴俊生(1931 年生)于 1956 年 9 月 4 日给《中国青年》政治组编辑去信:

“在你们的刊物上见到了某几位同志所写的四篇有关经济研究所的文章,我认为基本上不合乎事实。作为与事实有关的本人,我认为面对着颠倒的事实,我不能不根据事实发表我的意见。你们编辑部也同意‘最好让事实来说话’。因此我根据事实写了一篇‘让事实来说话’的文章。希望你们本着批评与自我批评,‘新闻必须完全真实’的精神予以发表。”

《中国青年》杂志并没有发表裴俊生的“让事实来说话”,理由是:宣传“八大”稿子很多;还要等中科院党委做了结论以后再定。几经申诉都不成,裴俊生想到了向时任团中央书记的胡耀邦求助。于是,1956 年 10 月 25 日他给胡耀邦写了一封信,贴上一张 4 分钱邮票,从邮局寄出。在信中,他向胡耀邦反映,《中国青年》对经济所内的意见分歧作了颠倒事实和掩蔽真相的报道和批评。几天后,胡耀邦秘书来电话,告之胡耀邦看了他的信,中科院党委正在处理这件事,请等一等再说。等了一段时间,得知中科院党委要下达一个处分狄超白、林里夫的决定草案,裴俊生不愿意看到这样的错误结论出台,趁处分快成定局前,11 月 13 日,他再度提笔给胡耀邦去信,反映《中国青年》对他的稿件置之不理:

“我的稿件是根据您前次给狄超白同志来信中所表明的方针:可以允许提出反批评的文章,以及《中国青年》编辑部的按语促使我写成的。……我坚信:事实最终是不会被蒙蔽的!我仍希望您根据我在十月二十五日给您的信中所陈述的内容与要求来处理我的稿件。我祈等着您的回示。”

三、胡耀邦家中的谈话

三天之后,11 月 16 日上午,胡耀邦秘书电话通知裴俊生,说胡想与他们面谈,并请他另邀几位同往。16 日下午,裴俊生(团支委委员)、江明(党员)、李维惠(党员)、宋博凯(团支委委员)四人准时到达了胡耀邦位于北京灯市口八面槽的家。


胡耀邦　CNPHOTO/ 供图

一上来,胡耀邦先询问几位从哪个学校毕业,担任什么工作,然后说,自己因为忙,没有看裴俊生的稿件,只是看了信,情况不太了解。他建议:不要在这个问题上花费这么多精力,有这么多时间可以放在向科学进军方面。我们参加革命嘛,要随时经得起委屈,受人骂。他举自己在延安时,曾被人骂过“五个主义”。胡耀邦说,《中国青年》的批评可能有不正确的地方,但是这些不正确的地方,在我看来,一没有反党,二没有影响社会主义建设,三没有构成人权问题。胡耀邦曾经指示过《中国青年》发表指名批评文章要慎重,起初他也是不同意发表那篇“为什么打击青年向科学进军的积极性?”的文章。讲完之后,他问裴俊生有什么意见。

裴俊生首先做了个表态:在这个问题上应该抛弃个人得失。他说,我们不是在争输赢,而是向您反映情况。接下来,他向胡耀邦介绍了经济所青年在向科学进军中所引发的一些问题,比如,不愿意做调查或对调查工作厌倦;高初中同学,不愿做图书、资料工作,某些人理解向科学进军是在若干年内取得候补博士。他说,这些思想会妨碍青年与老科学家之间的关系,妨碍研究计划的完成,影响或推迟十二年远景规划的完成。为了发展科学事业,党支部不支持这些思想、进行批评是完全适当的。而《中国青年》认为狄超白、林里夫这样做是压制了民主,打击了青年的积极性。他说,党和团的领导都承认自己工作中的缺点错误。遗憾的是《中国青年》把事实真相蒙蔽并加以歪曲。问题倒不在于狄超白、林里夫受到什么委屈,而在于批评是揭开矛盾的所在,指出前进的方向,《中国青年》的批评却起了相反的作用。裴俊生还反映,《中国青年》记者来经济所了解情况,只了解一面,而不向另一方面负责人了解。他说:我们尽可能使记者能全面了解情况,避免主观、片面的结论,但是记者并没有这样做。

话音刚落,胡耀邦立刻说:听意见怎么能只听一面,这是不对的。《中国青年》批评错了,林里夫、狄超白同志受了委屈,请你们代我向他们道歉。他还说,我们的报纸不知根据了一件什么“先进”经验,什么“报纸批评错了,不作自我批评”,这是落后的经验。批评与自我批评,后者比前者字数多一倍,但要实行起来,在困难上却不止于增加一倍。

胡耀邦的平易、坦诚和原则性,使裴俊生等青年也敞开心扉继续申诉:《中国青年》批评经济所领导忽视新生力量的培养,打击向科学进军积极性的根据是,只强调让青年当好助手。他说,如何发挥老科学家的积极性和培养新生力量,

> 1956 年的经济所历史,没有按照胡耀邦的意愿发展;但是,20 年后,历史给予了胡耀邦更大的舞台和权力。使他一上来就石破惊天,平反冤假错案。继而,他又开启了 1980 年代富于人道主义精神的改革,开创了执政党少有敌人的特殊时代。这对于一位历经共产党内残酷斗争的领导人物来说,是异数,是不可思议,这需要非凡的觉悟和勇气,也是中国特定历史阶段的幸运之所在

所领导认为,青年当好老科学家的助手是解决这个矛盾的必要形式。一方面发挥科学家的积极性,给予他们工作上的支持,同时青年也学到了本领。这也是使自己成为一个科学家的过程。周总理的报告要求发展科学,我们讨论的中心是如何发挥现有力量、克服向科学进军的障碍,而某些人着眼于副博士问题,片面、机械地搬弄苏联的副博士研究生制度。那种在教研室下培养的制度,在苏共 20 次党代会上也检查出来有缺点,尚须改进。党支部针对讨论中反映出来的思想问题,进行了适当的批评,教导我们如何正确对待学位,认为它只是一种荣誉,不是一个目的。党支部不是不同意同志们去考副博士,而是说应该有一个正确的思想基础。《中国青年》把这一情况也歪曲了,说党支部压制考副博士,说“考副博士就是个人主义”。

听了这番话,胡耀邦说:这样看来,《中国青年》有很大的错误。《中国青年》不发表你的文章,你可以向《人民日报》、党中央宣传部反映。可以写短一些的文章送给《人民日报》发表。批评《中国青年》不会影响团中央的威信,正如批评《人民日报》不会影响党中央的威信一样。

最后,胡耀邦做了个总结,他说自己在这个问题上也有责任,从三个方面做检查,自己占了两条:一条是不慎重。当时狄超白来信说,让再等一下,现在看来是对的;第二条是犯了主观主义,不了解情况。他表示,要去《中国青年》做一下核实。

从下午 3 点一直谈到 5 点多。5 点半以后,胡耀邦要去接待外宾,四个青年便起身告辞了。

事实上,胡耀邦的参与意见,确实阻止了中科院党委对于狄超白、林里夫的处分决定草案在 1956 年的下达。但是,往后的事态并没有按照胡耀邦和很多人的善良愿望发展。悲剧还是发生了。向胡耀邦反映情况的四个青年也被牵扯进了“狄超白、林里夫反党集团”。

四、假设历史

本文所记胡耀邦谈话,是根据去胡耀邦家的四位青年于 1956 年 11 月 19 日的追记稿。54 年之后,一页页仔细阅读因为一个“反党集团”而保存下来的文件,心情沉重而复杂。

历史不能假设,但是,历史每每提醒人们做各种各样的假设。让我们在这里假设:如果胡耀邦在 1956 年主政中国科学院,经济所整个事件按照胡耀邦的意思处理,就不会有所谓的“狄、林反党集团”;假设没有“狄、林反党集团”,就可以存留一批知识分子精英。如今,孙冶方和顾准是大家熟悉的经济学界和思想界的丰碑。人们有所不知,如果狄超白没有遭到整肃,孙冶方 1957 年可能不会被调入经济所担任代所长。

狄超白,曾是把很多中国人引上学习马克思政治经济学道路的人。早在 1935 年,他的《通俗政治经济学讲话》在上海新知书店出版,四年时间,发行了八版。人们还有所不知,林里夫与顾准情谊深厚。在顾准病重住院期间,是林里夫的女儿林娇娇每天去医院看护顾准。顾准临终时讲到他非常感激的三个人中,第一个便是林里夫,并在遗嘱中将“存款 500 元赠予里夫老友”。孙冶方一生中精彩的一个篇章其实是对顾准、林里夫等“右派分子”的照顾和使用。孙冶方说,林里夫“有知识”,是“活字典”,说顾准“有才华”等等。这构成了孙冶方在“文化大革命”中所谓“招降纳叛”的罪名。今天可以肯定的是,因为经济所狄超白、林里夫被打倒,以及其他人因为“狄、林反党集团”被整肃,破坏了中国经济学界的正常传承,使得经济所的历史大相径庭。

1956 年的经济所历史,没有按照胡耀邦的意愿发展;但是,20 年后,历史给予了胡耀邦更大的历史舞台和权力。使他一上来就石破惊天,平反冤假错案。对胡耀邦来说,这么做是天经地义的。继而,他又开启了 1980 年代富于人道主义精神的改革,开创了执政党少有敌人的特殊时代。这对于一位历经共产党内残酷斗争的领导人物来说,是异数,是不可思议,这需要非凡的觉悟和勇气,也是中国特定历史阶段的幸运之所在。

胡耀邦在 1980 年代能够那样做,实际上是他的基本品质、胸怀、素养和人性的自然展现。1956 年,他那么认真地处理一个普通团员的上诉信,诚恳地邀请他们来家里谈心,倾听不同意见,意识到有错,就立刻承认并道歉。即使是团中央下属的《中国青年》杂志有不当之处,他也不推诿责任。这个过程看似平静、自然,但是,对于一位共产党高级干部,那是什么样的心灵和心态啊?胡耀邦主张批评和反批评,反对动辄上纲上线、敌我斗争的做法。在那时的胡耀邦眼中,哪里有那么多的敌人?如果有那么多的敌人,只能证明这个政党和政权是失败的。1956 年,在苏联正发生着苏共二十大赫鲁晓夫揭露和否定斯大林的大清洗;在中国,胡耀邦则代表了共产党内的健康力量。与那些以党、领袖和革命的名义,泯灭人性的残酷无情相比,胡耀邦身上闪耀着超越于党性的人性光辉。

在胡耀邦先生逝世 22 周年的时刻,回顾半个世纪前的往事,以此作为纪念。

参考文献

1. 裴俊生给中国青年的信(1956 年 9 月 4 日),裴俊生提供;

2. 裴俊生给胡耀邦同志的信(1956 年 10 月 25 日),裴俊生提供;

3. 裴俊生给胡耀邦同志的信(1956 年 11 月 13 日),裴俊生提供;

4.《裴俊生、江明、李维惠、宋博凯向中共中国科学院经济研究所支部的汇报》(1956 年 11 月 19 日),裴俊生提供;

5. 林里夫:《鞠躬尽瘁、坎坷一生——狄超白传略》,原载《中国当代经济学家传略》,辽宁人民出版社,1989 年;载《林里夫集》,中国社会科学出版社,2007 年

6.《孙冶方招降纳叛的罪行》,《孙冶方暴露在照妖镜下——选自中国科学院经济研究所的大字报》,《人民日报》1966 年 3 月 12 日

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer
经济观察报十周年
The 10th Anniversary of The Economic Observer

理性的力量
经济观察报社十周年系列活动

回首十年，我们拥有令人骄傲的历史
再创辉煌，循着走过的足迹，朝着我们心中的方向前进
2011年是中国十二五规划的开年
2011年是《经济观察报》成立十周年
在这个新的起点，新的机遇下，我们期许下一个绽放
去挖掘那些推动经济发展的力量，寻找可持续发展的动力源泉

4月
理性的力量
《经济观察报》十周年社庆

4月
挖掘企业身上引领未来十年的共同基因
中国最受尊敬企业十年颁奖典礼

5月
关注企业的创新力
中国最具创新企业评选
联系人：魏子涵
联系电话：64209022-1292
邮箱：weizihan@eeo.com.cn

7月
塑造低碳时代
中国最佳低碳企业评选
联系人：李庆涛
联系电话：64209022-1285
邮箱：liqingtao@eeo.com.cn

8月
新希望 新动力 新方向
“可持续发展在中国”案例评选
联系人：张吉
联系电话：64209022-1291
邮箱：zhangji@eeo.com.cn

9月
寻找中国区域经济坐标
中国最具投资潜力开发区评选
联系人：李庆涛
联系电话：64209022-1285
邮箱：liqingtao@eeo.com.cn

9月
寻找杰出背后的榜样力量
中国杰出营销奖
联系人：赵艳
联系电话：64209022-1243
邮箱：zhaoyan@eeo.com.cn

10月
推动中国银行的理性发展
中国年度最佳银行评选
联系人：尹冉
联系电话：64209022-1216
邮箱：yinran@eeo.com.cn

10月
推动汽车企业全面提升综合形象
汽车企业声誉调研指数
联系人：张吉
联系电话：64209022-1291
邮箱：zhangji@eeo.com.cn

10月
遴选年度指标最优地产企业
中国蓝筹地产
联系人：魏子涵
联系电话：64209022-1292
邮箱：weizihan@eeo.com.cn

10月
寻找公司治理系统的标杆典范
中国最佳公司治理企业评选活动
联系人：张吉
联系电话：64209022-1291
邮箱：zhangji@eeo.com.cn

11月
寻找商务人士的最佳座驾
BCA中国汽车榜
联系人：张吉
联系电话：64209022-1291
邮箱：zhangji@eeo.com.cn

11月
关注汽车行业的发展动态
中国汽车发展论坛
联系人：张吉
联系电话：64209022-1291
邮箱：zhangji@eeo.com.cn

11月
推动商业文明
中国最受尊敬企业评选
联系人：乔一
联系电话：64209022-1294
邮箱：qiaoyi@eeo.com.cn

11月
解码品牌DNA
极致品牌品鉴榜
联系人：乔一
联系电话：64209022-1294
邮箱：qiaoyi@eeo.com.cn

12月
以可能的方式推动中国的改革和进步
观察家年会/年度观察家评选
联系人：尹冉
联系电话：64209022-1216
邮箱：yinran@eeo.com.cn

全年
理性的力量
《经济观察报》十周年系列巡讲

全年
实践低碳 关爱贫困儿童
梦想书屋

全年
商业领袖与未来崛起人群的对话平台
华商名人堂

9月
发掘家电领域的标杆企业
年度家电评选
……

经济观察报 品牌活动部
合作联系人：陆小姐 联系电话：64209022-1228 邮箱：luxiaomei@eeo.com.cn
地址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮编：100013 传真：64209018

指定视觉设计：bang 正邦 邦传媒 mediabang

经济观察报
The Economic Observer



李菁、何云伟:不能教坏观众 71
相声现状并不乐观,虚繁荣,假繁荣

市集的教育 70
不仅能买到绿色农产品,还有可持续的理念

少有黑人网球男明星? 67
黑人男性运动员的选择

昆曲版《红楼梦》 68
80后青年演员,一次华美的救场



清明前后,又是喝新茶的时节。春日的温度适中,雨量充沛,茶树经过了半年寒冬的休养生息,到了春天茶芽肥硕,色泽翠绿,滋味更鲜爽,香味更浓烈。因为没遇上去年的春冻,惜乎清明头几天稍差,所以今年的春茶品质算得上比较好。为了春茶的大量上市,各采茶区,尤其是以生产绿茶、红茶为主的茶区,都忙不迭地采摘春茶。

春茶急

Edward Bruno YOU/ 文

茶叶里数绿茶的产量最大。因其采取茶树新叶,未经发酵,所以上市也最早。一年中,绿茶品质最佳的,便是这早期的春茶。数数这些有名的高级绿茶:西湖龙井、黄山毛峰、洞庭碧螺春、庐山云雾等等,都采制于春茶前期。

关于品茶,外行人或许尝不出个所以然,但对内行人来说,只要简单一句话:多喝。多喝并不是牛饮,而是有比较地喝,多喝不同档次不同品种的茶,别只喝好茶,不喝歹茶,也别只喝自己熟悉的茶,拒绝陌生的茶。就同笔者前两天在一次聚会上和朋友聊的:"茶和葡萄酒一样,只盯着好酒喝,就发现不了那些让你惊喜的美酒了。"

西湖龙井:春茶首选

不管买的起买不起,头采龙井拍卖,每年都能成为茶客或者伪茶客口头的谈资。早年还要担心朋友买错,得叮嘱一声,别买到仿冒龙井珍品"乌牛早"的假茶,这些年基本上不用这么叮嘱了,大部分人都会熟门熟路,直接找杭州龙井村、梅家坞或狮峰山订上,虽然不敢保证一定品质很好,但是基本上不太会有假茶。

其实茶这个东西,在农产品中确实算矜贵的。冬天最好有雪,但是开春最好别寒,天气不能热太快,要维持在一定的温度,才好采摘和炒制。龙井,由于基本上是平地茶,所以特别讲究这个。头采龙井,基本上都是卖个价钱,所以原料也不敢太马虎,不敢说是一芽一叶,最起码也得是一芽两叶。笔者去梅家坞和龙井村,还特地帮当地的农户分拣过茶叶。龙井由于下锅有要求,太潮肯定要摊开,而且不能闷着,茶叶一闷就容易闷坏了,炒出来的茶带闷闷的水气。而现在的小工,基本上都是浙南来的,西湖龙井产地附近的小工已经很贵了,每次采出来的东西,由于是按天算钱,多数都达不到雇主的要求,所以往往要进行再次分拣,还要择掉一些多余的茎叶。曾经有个梅家坞的茶农教过,老的龙井采摘规矩,是真的要求很严格,特级必须是一芽一叶,而且茎要正好在叶根掐断,所以摘出来的叶子漂亮,炒起来也方便。但是现在因为,一,龙井现在基本是茶就能卖出价钱,没人再会那么仔细的择茶;二,加上去就是成本,除了客户特别要求,基本上不太做细致的择茶工作,只要过得去就行了,能看上去叶茎不要太长,一芽三四叶不要连芽都看不见,而且就算所谓的一级茶里,一芽三四叶保证在一个很低的比率,叶子也不大,基本上也能接受。

早年杭州龙井和嵊州龙井常常会有人模仿狮峰龙井的做法,做得偏黄。笔者最早也是从中国茶叶研究所刘栩老师的嘴里听说到狮峰的"糙米黄"这个颜色。但是真正见到也是在后来看过很多茶之后才会深有体会,狮峰龙井的糙米黄不同于普通龙井炒制出来的那种过火的黄色,是绿中带有一点自然色泽的嫩黄,黄色较淡,但是颜色偏近我们目前可以买到的糙米(即未打掉包膜的米)。而梅家坞今年来因为老茶客增多,逐渐开始回复过往的翠绿风格。

不管是狮峰还是梅家坞,香气都是很不错的。

▶下转66版





上海外滩华尔道夫酒店坐拥举世闻名的上海外滩核心地带。酒店由全套房的百年历史建筑楼——华尔道夫会所(原上海总会)及拔地而起的新翼组成,它将浓厚的文化气息与二十一世纪温文尔雅的情调完美融合。酒店内设272间客房及套房、三个餐厅、两所酒廊、蕴含着悠久历史沉淀的廊吧、上海总会宴会厅及八个多功能厅。这是一次传承经典的华美耀世;是一次对于奢华尊贵的完美诠释。

华丽非凡之地,真实独特之享

在全球任意一家华尔道夫酒店及度假村,您都将感受到华尔道夫式个性化的专属体验,为您的旅程缔造一个个无与伦比的美好瞬间。

HHONORS
HILTON WORLDWIDE

©2011 Hilton Worldwide

WALDORF ASTORIA®
SHANGHAI on the BUND
上海外滩华尔道夫酒店
waldorfastoriashanghai.com

中国上海市黄浦区中山东一路2号,邮编:200002
电话:+86 (0) 21 6322 9988 传真:+86 (0) 21 6321 9888



近期茶事

- 西湖龙井（包括狮峰、龙井村、梅家坞、虎跑、云栖），大约在3月中旬至下旬进行采摘，次日炒制，一般收灰（干燥）一个月，所以买到新茶，不一定要急着喝，可以等收灰结束，火气去尽再喝。
- 洞庭（山）碧螺春（包括东山、西山，甚至太湖周边），大约在3月中下旬至4月初进行采摘，当日或次日炒制，理论上一斤应该有7万个芽头，纯芽茶。单芽平均1.5厘米。
- 安吉白茶，大约在3月下至4月中进行采摘，高山茶为上，高山茶往往白化特征容易显现，因为海拔造成的气温低，白化品种氨基酸递增幅度和温度直接相关，超过温度会出现返绿。
- 黄山毛峰，大约在3月下至4月中进行采摘，黄山市附近各县均有出产，以高峰所产为上，特级茶会出现"假叶"黄片，属于黄山毛峰特有，滋味平衡，长喝不腻。
- 太平猴魁，每年4月间采摘，产于安徽省北部太平县，叶片茶，色绿，带有竹篾纹，一般纯叶，偶尔有芽，滋味醇厚。

一年茶事预报

根据采制时间的不同，三月下旬至五月中旬采制的茶叶可称为春茶，五月初至七月初采制的茶叶称为夏茶，八月中旬以后采制的茶叶为秋茶，十月下旬才开始采制的茶叶则为冬茶，可谓全年都是品茶时。

- 4月中下旬，铁观音春茶采摘和上市期
- 4月下旬至5月上旬，武夷岩茶上市期
- 7月，茉莉花茶窨制期，约在8月中上市
- 6月–10月，当年普洱上市期
- 10月上旬，铁观音秋茶采摘和上市期

春茶急

上接65版

笔者的朋友，《旅行者》杂志执行主编陆悦农在尝了今年的龙井之后就说："真好，但是太淡了，从杭州回上海，我才回过味儿来。"这反映了很多人喝龙井的一个普遍体会，就是觉得太淡，不给力。不妨分享一个窍门给大家，就是量随你控制，但是可以两头并进。常常有朋友在笔者试茶的时候提出两种不同的看法，一是觉得笔者口淡，每次只放一点；另一种则是觉得笔者口重，每次都嫌茶薄。事实上，笔者在试茶的时候，会尽量放少量的茶叶，因为茶叶只要好，就算放很少的量，内在的茶叶物质还是会感觉出来，而且少量的茶稀释在水里，更能让你感受到很多细微的东西。而笔者个人的经验，除了水的温度以外，投茶量是茶汤好坏的第二重要因素。这是根据茶叶内在物质的稀释速度而言，针对不同茶，有不同要求，好茶即使再淡，也感觉是饱满的，只是淡，但是整个茶给你的感觉应该是充实的，该有的都有。但是如果你泡的时间是足够的，但感觉当中空了一块，或感觉像水，那么就证明茶叶本身不够好，用行话来说，往往就是"薄了"或者"欠了"。

苏州东山碧螺春：最淡，回甘也最好

比起龙井，更淡的茶，应该是苏州东山的碧螺春。常常会有人问，东山，西山，到底有什么区别。最简单一点，请看苏州地图，西山是岛，东山是半岛。西山目前是碧螺春最大的产地，大部分是大规模的茶园种植。东山有茶厂，但是东山有不少的茶农都是直接混种茶叶，即真正的花果间种。但是西山是不是一定比东山差？这倒不见得，只是碧螺春在被赐名之前其实叫"吓煞人香"，它的香气并不是来源于他本身，而是来源于周边的花果。那些枇杷、杏、桃，才是这种茶叶本身香气最大的来源。

碧螺春和龙井不同，我们市面上见到的龙井，除了"老茶"以外，统统都是培育种，其中龙井43号或者龙井长叶居多，但是碧螺春，是完整的群体种（即土生种），品种类似于无锡毫茶，背毫，但芽叶非常之小，毫没那么密，而且毫有一部分在炒制过程中会脱落，那些毫，就是甜味的来源。看到碧螺春无毫，或者芽叶偏大，超过一个指甲盖，基本上可以很不幸地告诉你，你买到的是假茶。而真正的碧螺春，不光是香，更是回甘非常之好，可以这么说，所有绿茶中，最淡的，也是回甘最好的，就是苏州东山碧螺春。

春绿拾遗

说起回甘，还有另一派的代表，安吉白茶，它是绿茶的白化品种，氨基酸含量超过正常一倍多，鲜味和回甘都首屈一指。而且好的安吉白茶，泡出来是非常淡甚至偏白的绿色，回甘不像碧螺春那么线性，而是突然喷涌而至的那种感觉，一下子觉得口中都是那种鲜甜的感觉。

类似的，还有晚些上市的太平猴魁，也堪称最不注重外形的绿茶。太平猴魁，现在不管是原产地猴坑还是其他产地，做法都有点偏绿，茶叶翠绿翠绿的，甚至有点像日本最高级的茶品玉露的入口，有点海产品味。高档的太平猴魁，虽然外形还是那种纱布印（或者叫竹篾印）片状，但是入口平顺，回甘突出，滋味风格兼具，又因为完全不是芽茶，滋味非常特别。

品酒记

特约评论员



李德美
首任中法政府合作葡萄种植与酿酒示范农场首席酿酒师
亚洲侍酒师协会杰出会员

马会勤
中国农业大学农学与生物技术学院果树系副教授
中国农学会葡萄与葡萄酒分会副秘书长





赵凡
中国第一位 WSET Level 4证书持有人
英国葡萄酒与烈酒研究院会员
波尔多葡萄酒学校国际讲师

路易亚都福勒里 2005

Louis Jadot Fleurie "Chateau de Poncie" 2005

全球葡萄酒产业目前都有一种趋势，使用成熟的葡萄酿造浓郁的葡萄酒。但是多数情况，尤其是对于入门级的葡萄酒来说，这并不是一种合理的风格。当葡萄品质不够高的时候，最好不从中"榨取"过多，追求浓郁的风格，如果一味那样做，只会让酒喝起来粗糙，不幸的是，这种情况并不少见。

即便有研究表明，消费者更倾向于酒中带有清新可爱的红色水果风味，而不是更加成熟的黑色水果风味（标志着葡萄更加成熟），但是这种表现红色水果风味的酒越来越少，除了昂贵的勃艮第酒，所剩无几。勃艮第南侧的博若莱产区则是目前依然维持这种风格屈指可数的产区。

Louis Jadot 作为勃艮第最大的经销商之一，自1996年开始拓展他们在博若莱的生意就一直不遗余力地提升该地葡萄酒的品质和形象。这款福勒里（Fleurie）葡萄酒来自于 Jadot 自有的酒庄和葡萄园，属于博若莱园区一级高品质的酒款，恰逢2005这样一个好年份，酒的风味浓郁，带有多种红黑水果，以及复杂的甜香料气味，入口沉稳扎实，带有李子酱般的悠长回味。虽然这款酒与通常福勒里酒女性化及花香风格有些出入，更多打上了 Jadot 的风格印记，但是这依然是一款平衡适口，能让人不断喝下去的酒。



名称：	路易亚都世家富勒丽干红 2005
产地：	法国勃艮第博若莱
葡萄品种：	Gamay Noir 佳美
主要特点：	风味浓郁，带有复杂的甜香料气味，入口沉稳扎实，但与通常福勒里酒的风格有些出入，整体平衡适口。
价格：	354人民币
性价比：	比较高

厨房手记



厨师之路

■ 耀扬/文

有很多人喜欢厨房工作，我总是善意地提醒对方，嘿！这个和那些日韩剧里面的厨房故事不太一样，更多的时候在厨房面对的是繁重的工作，有时候甚至有些无聊，面对着各种压力，如果你不幸赶上了一个疯狂如地狱厨房的 Gordan Ramsay，也许会被人指着鼻子骂道"你这个蠢货，赶紧滚出厨房，我再也不想见到你了"。

尽管这样还是有很多人喜欢厨房，愿意在厨房工作，并且相信在那里能体会到和食物交流的快乐，认为对烹饪的那份爱和真诚，食客是可以感受到的。

原意带领这样的年轻人在厨房工作，希望他们能专心地做食物、尽量让每样事情井井有条，每个动作都干净和优雅，不用脏兮兮的手来抓食物，懂得尊重食材，明白既然选择了这个行业就意味着承受各种压力，付出更多的艰辛和努力。

除了上述的几条之外，究竟要怎样做，才能成就一条完美的厨师之路呢？

有人说过，现在成功的厨师，要有漂亮的长相，和媒体有良好的沟通，有一些美食评论家的朋友会说英文，最好嘴边会经常挂着几个烹饪大师的名字，什么 Paul Bocuse、Ferran Adria、Heston Blumenthal、Thomas Keller。对烹饪有着自己的见解和想法，前段时间流行的分子烹饪你会熟悉，但可能会不屑，因为这门技术已经不时髦了，如果你有才华的话最好再写几本关于厨师的书但我想那不是多数厨师入行的初衷，接触了很多的年轻人，大家喜欢和接受厨师的这份工作，完全是出于对烹饪的热爱，也许正是因为有了这样的热爱，才会成就一名好的厨师。

好厨师每天拖着疲惫的身躯回家，指甲里有着食物的残渣，手臂上也许还有着几个小时前的烫伤，身上经常是一股油烟味，睡觉前还在想着冰箱里的食材该如何烹饪。

好厨师应该在厨房里工作，看着一盘盘端出去的菜，看着食客们满意的表情，折服于自己的厨艺。也许这才是厨师的荣誉所在。

一个好的厨师对烹饪食物会有着自己的理解，会接受各种食材的搭配，不会矫情地执着于什么才是正宗，美味好吃才是最重要的，好的厨师会关注流行的烹饪，但一定会有自己的原则和想法，不会成为潮流的追随者。好的厨师会认为食客才是自己的衣食父母，不会想着如何趋炎附势成为富人和美食评论家的宠儿。

不管怎样走何种的路，作为一名厨师要真的热爱自己的工作，看着各种食材经过自己的手加工和创造，变成一份份的美味食物，这样才不至辱没了自己的厨师之路。

一周食材

春食江刀



刀鱼、鲥鱼、河豚和鮰鱼一起被誉为"长江四鲜"。刀鱼是春季最早的时鲜鱼，脂肪丰富，肉质细嫩、多刺，熟后鲜味奇佳，浓香异常，是上等的名菜佳肴。"春食江刀"曾是扬州民间的一大习俗，今年的刀鱼价已经赛过白银。



金科 2010 年最新项目廊桥水乡实景,在全国,金科房已成为了生态和宜居的代言人

金科地产:中国地产的重庆模式

消息

市场调整期,品牌企业历来是市场份额逆市提升的重要保障。9 月 18 日,2010 年中国房地产品牌价值研究成果发布会再度成为焦点。在今年的中国房地产公司品牌价值研究中,渝派房企表现出色。做为渝派地产领头人的金科地产再度入围“2010 中国房地产公司品牌价值 TOP10”,稳居全国一线房企阵营。总部设在重庆的金科地产,已是第二次入围中国房地产公司品牌价值 10 强,品牌价值增长至 30.38 亿元,增幅达 45.6%,超过全国混合所有制房企 35.8%的平均增幅;同时,旗下金科廊桥水乡、金科王府两大系列项目还分别荣膺中国房地产住宅项目品牌价值 10 强和中国房地产地方项目品牌价值 10 强,成为此次揽获大奖最多的全国性房企。同时龙湖、东原、隆鑫等重庆房企也获得了项目品牌价值等其它奖项。

“中国房地产公司品牌价值 TOP10”由国务院发展研究中心企业研究所、中国指数研究院、清华大学房地产研究所三大权威机构共同组成的中国房地产品牌 TOP10 研究组发布。

从品牌价值到多项目价值的双丰收,中国房地产 TOP10 研究组的评价认为,以金科为代表的渝派地产已经成为全国房企的一个重要组成部分。众所周知,渝派地产拥有其独有的三项能力已经成为其在全国市场上重要的企业竞争力。第一是渝派开发商极强的成本控制能力,因为长期以来,重庆有全国超低的房价,也有最超低的购房者,这种情况下磨炼出来的开发商的能力是最强的。渝派地差第二个强项,就是渝派园林计划,金科、龙湖等重庆开发商,都有一个特点,就是园林非常精致,层次格外丰富。第三项,就是渝派的物业管理服务,长期以来在全国的物业服务美誉度调查里面,渝派地产企业长期位于前例。

品牌能量的积累非一日之功,作为渝派地产旗帜的金科打造出“企业、科产品、服务”这一稳固的品牌三角,就是最好的体现。金科廊桥水乡、金科王府等项目更将高端物业与文化地产巧妙融合,尽显品牌魅力。荣誉背后,以“做好每个细节”为企业理念的金科,其快速、稳健、理性发展的成长模式已成为业界研究的对象。



即将亮相的金科王府,地处北京小汤山河滨公园地区,有望成为北京最高端的别墅项目



万人出游,一句久违的邻居你好,让所有人感受到了邻里间的温暖

模式一

企业经营:有质量的理性增长

金科全国战略 3 年,业绩翻 3 倍,从 2006 年,金科明确“依托大重庆,挺进长三角,拓展环渤海,扩大中西部”的全国化扩张战略思路进入长三角地区开始,短短 3 年时间,金科地产业绩增长近 4 倍。销售金额从 2006 年约 32 亿增至 2009 年的 106 亿。土地储备从 500 万平米增至近 1000 万平米;开工量 100 万平米增至 360 万平米;纳税金额从不到 2 亿增至 7 亿元;员工人数从 3000 人增至 5000 余人;金科业主也从 8 万人增至 20 万人。

在无锡,金科进入仅 3 年,市场占有率遥遥领当地其它地产企业。在北京,凭借渝派开发商对园林和细节的打造功夫,金科物业颇受青睐;在涪陵,金科实现了“再造一座涪陵城”的运营奇迹,实现了滨江公寓到公园洋房再到商业中心的一条龙发展。在重庆、成都、长沙、江阴等地,金科项目同样出现了热卖景象。

随着金科全国战略布局地进一步开展,使得金科地产早在 2009 年就以超过 100 亿元的销售业绩,正式进入全国房企百亿俱乐部,跻身全国一线品牌。

而截至目前,金科已进入城市 10 个,在建项目 27 个,全国土地储备总量已达 1065.2 万平方米,完成了以西南、华中、华北、华东地区为中心的东西南北中全国布局,形成以西南的重庆、华北的北京、华东的无锡等一线城市为顶点的“黄金三角”区域,辅以长沙、江阴、涪陵等二三线城市均衡发展。

金科集团董事长黄红云将“不拿高价地,不争地王,不主张高房价,房地产不得谋取暴利”的主张上升到经营战略的高度,使企业的运营更加稳健。金科住宅产品和服务在快速的扩张中保持着高品质,赢得了中国驰名商标、中国房地产品牌价值 10 强等系列荣誉。

模式二

产品专业:中国住宅产品专家

在宏观调控频繁的 2010 年上半年,二三线城市逆市上扬势头被房企一致看好。始终将重庆大本营视为根基的金科地产在销售金额、销售套数和销售面积三项指标上全线飘红。

根据 2010 年 1~6 月全重庆的房地产销售统计显示:仅重庆地区,金科集团实现销售金额 27 亿元、销售套数 4352 套、销售面积 44.91 万平方米,三项指标均列重庆楼市半年排行榜首位。

实际上,早在 2008 年,金科就荣获了“中国住宅专业全国领先”的盛赞。目前,金科是国内拥有产品专利最多的地产企业之一,“空中院馆”、“X+1 夹层”、“原创中国洋房”、“别墅级洋房”等专利早已让业界大为称赞。在房屋建造过程中的多个环节甚至超过国家要求的标准,这也成为金科房受到市民热烈追捧的重要原因。

此外,超越竞争的六种“企业能力”:市场细分能力、项目规划水平、建筑产品品质、园林景观打造、成本控制能力、物业服务质量,使金科地产在激烈的竞争环境中屡屡脱颖而出。“在重庆,买金科房”已然成为重庆人的一种共识。据权威部门统计,金科的客户满意度高达 98%,重复购买和经业主推荐购买“金科房”的比例已经超过 60%,消费者对金科的品牌拥有极高的忠诚度。



杨氏家族全家福,23 套金科房的拥有者

模式三

物业服务:邻里情,感动每一个人

“中国物业服务质量全国领先”,这不仅是国家仅威机构对金科的认可,也是全国 6 万个家庭和 20 万业主对金科的认可。金科集团董事长黄红云提到“企业品牌、产品、物业”是集团战略的三驾马车,在 2010 年“服务金科”则是全年工作的重中之重,也正是提升到了集团战略层面的服务,才保持物业坚持不懈地为业主提供高质量的服务。

据了解,金科物管一直不遗余力地重视服务细节的改进,倡导“敬老、爱妻、亲子、睦邻、惜己”的社区邻里文化,贯彻“服务就在您身边”的人性化物业管理服务理念,按照“专业化+一站式”的服务模式,让每一个细节都与住户的高品位相匹配。

用一个生动的故事也许能看出金科物业服务的过人之处,2005 年 10 月,重庆金科廊桥水岸首期开盘,一位姓杨的女士与姐姐首次购买了金科的两套住房,随着入住后对金科物业的不断认可,她将金科房推荐给了亲戚、朋友、同事……2010 年,因为她的推荐,陆续加入金科大家庭的“杨氏家族”成员达 23 户之多,足迹遍布金科多个社区。从因 1 个业主推荐,到 23 套房子成交,也正是对于金科物业后期服务的高度认可,才会有这样故事的发生。

六大万人活动,影响中国

除了对服务品质的坚守,金科一贯倡导在社区邻里中培养有人情味的土壤,共建美好家园,让久违的邻里情回到生活。早在 2009 年末“金科邻里万家宴”就轰动全国,2010 年,金科全年将有六大“万人活动”举行,再造“亲情邻里”。除了已进行的“万人同游”、“万人艺术季”外,“万人家庭日”、“万人运动会”、“万人新年祝福”等邻里活动已进入筹备阶段。“在社区里推广邻里亲情,塑造“好邻里”,不单是增加邻里互动,而是构建和谐社区、和和谐社会的积极实践,新型的邻里关系为人们搭建了一个互相认识和交流的平台。”著名社会学者杨尚鸿对此作法给予高度评价。

观察

20 天,3 项全国大奖

金科成国内房企学习的对象

在金科地产入围中国房地产公司品牌价值 TOP10 的 20 天前,海南博鳌,被誉为地产界奥斯卡的“中国地产风尚大奖”隆重揭晓:金科地产与金科地产掌门人黄红云分获“中国最具影响力地产企业”、“中国最具影响力地产人物”双项大奖。

短短 20 天,海南、北京,两场全国性房地产大奖盛典,金科 3 项重量级奖项羡煞同行,“金科现象”已然成为了业界研究和学习的对象。有业内人士指出,在屡获大奖的背后,是金科多年的专业化运作、精细化管理以及长期坚持的“有质量的理性增长”的成功,更是由金科领导“渝派地产”的一次集体突破。



昆曲版《红楼梦》:华美的救场

■ 李黎/ 文

暮春 4 月，昆曲《红楼梦》在国家大剧院的首演拉开帷幕。600 年历史的昆曲演绎 200 年的《红楼梦》，这还是第一次。国家大剧院的戏剧场座无虚席，宝玉在尾声叹一声“好一场大梦”之后，灯光亮起，池座里许多观众都湿着眼睛。此次“青春版”昆曲《红楼梦》的主要演员均是 80 后青年演员，分上下两本，长达 5 个小时。上本从茫茫大士、渺渺真人携通灵宝玉入世拉开全剧序幕，将观众带进了贾府繁荣的良辰美景，到元妃省亲为止；下本着力讲述贾府众女儿们是如何“了”而“归去”，是大观园之悲凉的幻灭。园子中那些年轻的美丽的生命们命运随大观园兴衰而浮沉，被昆曲的柔婉得以淋漓尽致地酣畅演绎。虽然葬花和焚诗帕的那两段竟让人想起陈其钢的《梁祝》来，整体而言却依然是传统的昆曲大戏。有行业专家评论说，这是所有戏曲种类的《红楼梦》演绎中，最贴近原著精神的一次。



昆曲版《红楼梦》剧照　　受访者 / 供图

在“好肃杀的红尘里”，演一场幻灭的昆曲大戏

和昆剧红楼梦导演徐春兰谈戏，也犹如“大梦一场”。她不像是在接受采访，倒像是在把你当戏里的“角儿”给你讲戏。做这一行需得如何深爱它，方才耐得住清贫呢。仲春时节，在北方昆曲剧院偌大的房间里听徐春兰谈起昆剧《红楼梦》创作团队的艰辛和剧本创作的故事，昆曲已落入什么样的境地，由这上世纪五十年代建筑的斑驳走廊的幽暗可见一斑。然而热爱昆曲的人，这世间窗外是什么样的春色，她管不得。徐春兰极其如戏地说到剧本创作中动人之处，好几次热泪盈眶。她说，这部戏不一样的地方，在于整个戏上下两本基本都以宝玉的视角在看着这从繁华到幻灭的“肃杀的红尘”。在创作之初，很多红学家和剧院领导及曹其敬老师等反复研究讨论，取舍哪些，放大哪些，隐去哪些和大观园没有直接联系的人物。这一次，全体主创人员集中以宝玉的眼睛注视着那大观园的生死幻灭，从入世到离开红尘，慢慢地积累起这个戏的结构，再雕琢无数的细节。徐说：“这个戏如果不看到最后感触不深，毕竟一开始还是娓娓到来，这人世原来如此之美，大观园里这么地好，可是到头来，却是一片‘好肃杀的红尘’和‘奈何，这满园都是悲伤’。曹其敬也在创作中反复说，宝玉这个人物，他的生活是富裕的，精神是痛苦的，除了林黛玉，他终究是孤独的，可是林最后也依然走了。昆曲版《红楼梦》和别的戏不一样在于，它没有只强调大观园中的爱情主线，而更多地以哲学意味勾勒着宝玉的精神世界和哲学思想。从人间富贵繁华之顶峰到下本的败落，任何观众听了这昆剧红楼，都会生得无限感慨，昆曲的细腻之美，也在这些变幻之中得以淋漓尽致的体现。”



“她又出来亮相时，是哗啦啦不得了的美”

昆曲版《红楼梦》以北昆为主，云集了南北昆曲创作群体，以青春版的姿态亮相，被称为新生代昆曲的野心之作。《红楼梦》的厚重与高度，在这一次对昆曲“救场”似的大戏里，却很意外地没有被打了折扣。徐春兰说：“它必须是真正的昆曲，无论背景配乐是否加了提琴四重奏，我们也必须呈现的是最地道的昆曲剧目。”用主创者的话来讲，实验式的革新不是这出戏的理念，而传承为最重要的核心。昆剧界曾有人讲昆曲在日渐式微的今日，像是一个大病了一场的女人，需要有人搀扶着化好妆容再去登台亮相。徐春天坚决地摇头，甚至语气了多了不被掩饰的激动：“我不认为昆曲病了，什么大病？什么搀扶？她一直就是一颗珍珠！昆曲的魅力从来没有减少过，是因为这现世里老有人把它放在犄角旮旯里，冷落着她，可是这珍珠依然是亮的。等到她终于出来亮相的那一刹那，哎呀，哗啦啦的一出现，会美得不得了让人眩目！”

而现时昆曲的萧条之境，徐春兰却是承认的：“要说大病，过了。说是救场，倒不为过。昆曲从业人员如此之少，多少年里几乎断了档缺乏人才培养，北昆里 70 后的演员都极少，现在拥有一群 80 后生的青年演员，也是因为昆曲申请世界非物质文化遗产的结果。白先勇先前在苏昆做过的那些努力，也是有功的。谈到这个救场，除了这群 80 后的青年演员来救，我希望青年观众也要来救场。青年观众们不应该只需要快餐文化快感文化，而我欣慰地看到如今那么多有品位的年轻人懂得欣赏昆曲的美，国家大剧院首演前两天晚上，戏剧场的座位里年轻人的面孔居然不少看见，我在前排角落里，身边一个小伙子看到下本末处，还在那里哭。我还见着三个小姑娘坐在一起，一次一次拿出纸巾擦眼睛。我很感谢她们，而且看见他们懂了，内心很欢喜。林怀民的云门舞集我进去的时候见着观众只有四成，还没演完观众只剩下两成，可是昆曲版《红楼梦》，没有一个走的。这，也许算得上你说的——‘开始救场’了吧。”

链接

昆曲大戏——

《牡丹亭》：白先勇开风气之先，启用年轻的演员，本着对原著“只删不减”，排出青春版《牡丹亭》，分上、中、下三本，堪称老剧本的传承。

《1699·桃花扇》：话剧导演田沁鑫打造的“精品昆曲”，一共三个小时，演出原著 44 出中的 6 出，力图原汁原味展示出昆曲正宗、正统、正派的格调。

李约瑟和中国

■ 张妍/ 文

在西方学术界，英国人李约瑟与美国人费正清称得上是研究中国问题的两座高峰。“中国通”费正清是研究中国近代史的泰斗；而李约瑟这位剑桥大学的生物化学家，却对中国科技史产生了浓厚的兴趣，撰写著作《中国科学技术史》，使世界重新认识了中国曾经辉煌的科学文明。

以这部著作为基础的纪录片《源·探索中国》由摩科瑞（Mercuri-a）能源集团投资拍摄，即将在中央电视台播出。摩科瑞作为全球五大独立能源贸易公司之一，常年赞助国际体育赛事和北京国际音乐节等高端演出活动。

李约瑟之于中国

尽管希腊人和罗马人曾创造了灿烂的古代文明，但李约瑟认为，在文艺复兴前，中国人在科技上的发明创造领先于世界上许多国家。中国人不仅拥有四大发明，还是现代农业、航运、钢铁、能源和火箭技术的早期奠基者。李约瑟试图告诉世人：当今世界大部分科技文明都是建立在中国古代发明创造基础上的。

1937 年，三个中国人造访了他的实验室，向李约瑟介绍了东方古老的科学发明和医药学，这给处于“西方中心论”舆论中的李约瑟带来很大震动。从那以后，李约瑟立志研究中国科学技术史。

1942 年到 1946 年的战乱年代，李约瑟受英国皇家学会之命来到重庆。他收集了大量的中国科技文献，并得出了观点：“没有一个民族或一个多民族的集体像中国那样对世界整个文明的发展，做出如此积极而深刻的贡献。”

1948 年，返回剑桥的李约瑟先后在中国助手王铃和鲁桂珍的协助下，编写《中国科学技术史》。

李约瑟的难题

李约瑟遍游中国，他的思绪被困扰：“如果说聪明的中国人善于发明创造，为什么现代科学出现于西方而不是中国？为什么中国人民的生活依然如此贫困潦倒，科技如此落后？”

这便是后来著名的“李约瑟难题”。

吴晓波在《李约瑟难题到底难在哪里》写道，“李约瑟在研究中发现，由于中国关于技术的发明主要起于实用，往往知其然而不深究其所以然。若与西方相较，中国许多技术发明的背后，缺少了西方科学史上的特殊精神，即长期而系统的、通过数学化来探求宇宙的奥秘。所以中国史上虽有不少合乎科学原理的技术发明，但并未发展出一套体用兼备的系统科学。”

李约瑟也从政治制度的层面对中国科学的落后进行了审视。南开大学哲学系教授、李约瑟问题研究专家李建珊在接受本报专访时表示，公元前 1 世纪到公元 15 世纪之间，中国的科学技术要比西方发达，但到了明清时期——封建官僚制度空前强化的时期，农田水利不及唐宋的规模，水轮、风电的发展也十分缓慢。明清专制统治使得新观念很难被社会接受，新技术开发领域几乎没有竞争。

“中国人民的伟大朋友”

这个金发碧眼的外国人，和中国结下了深深的缘分。他数次访华，与他的中国学生鲁桂珍结为伉俪，成为首批中国科学院外籍院士，这一切，使李约瑟成为了“中国人民的伟大朋友”。

当然，这与历史环境密不可分。1943 年到 1946 年李约瑟在中国进行了 11 次长途考察，路程长达 3 万里，他把自己形容成“圣诞老人”，一次次把试管、放大镜、小型发电机及科学实验需要的各种化学制剂分送给研究条件恶劣的中国科学家们。

此外，1954 年李约瑟出版《中国科学技术史》第一卷《总论》以后的 20 年，是中国在世界政治中非常孤立的年代。而竟然有位来自西方的知名学者，孜孜不倦地编写着弘扬中国文化的著作。正如鲁桂珍在《李约瑟小传》中所说，“当时中国多么需要有人支持，而李约瑟大胆给予了支持。”



李约瑟原为生化学家，却为中国古代科技史付出毕生心血　　CFP/ 供图

多年过去了，李约瑟这三个字几乎成为“中国科学史”的同义语，随之而来的是人们的某种误区：中国古代科学史就是搜寻、列举中国历史上各种发明成就，就是寻找各种“中国世界第一”的。在公众心中，科技史已成为爱国主义教育的必上之课。

而其实，李约瑟的著作英文原名为《中国的科学与文明》（Science and Civilization in China），只是在中国出版时改为《中国科学技术史》，却沿用至今。

“李约瑟曾被认为过于地亲近中国，甚至在上世纪 50 年代被美国打上共产主义标签，这并不公允。剑桥大学的李约瑟研究所内超过 1400 件中国藏品有力地佐证了李约瑟的工作”，纪录片《源·探索中国》的制片盖里·麦克阿尔菲（Garry McAlpine）接受本报专访时谈到。

而《自然》（Nature）杂志对李约瑟的评价是，“在 20 世纪，没有哪位学者像李约瑟一样，改写了人们的脑海中的固有观念，他把中国过去 1500 年的历史描绘、梳理，如画般清晰。”

| 私人书单 |



《湿碎广州》陈扬著
南方日报出版社
2011 年 2 月第 1 版 25.00 元

此书作者陈扬，在广州以至整个珠江三角洲，几近妇孺皆知；就像当年“有井水处皆有柳词”那样，曾几何时，有电视处皆有陈扬。他在广州电视台新闻频道主持的大型新闻节目《新闻日日睇》，风靡一时。他坚持平民立场。他从不叫“各位观众”，言必称“各位街坊”；“各位街坊”也总是亲切地喊他“陈 Sir”。他的新闻市民乐见，他的言论深获民心。他纯粹执着，持续关注和评说广州。他感情充沛，又理性清明，尤其善于将现代观念转化为温润可感的日用常识，以此替广州这座城市的成长、这座城市的历史与文化在当下的遭遇，望闻问切。他是市民的“代言人”，是城市的“守护者”。他的存在，实在是广州的福气。

后来，陈扬“被离开”电视。再后来，他转战《南方都市报》，在该报《广州读本》“早茶”版，开设“陈 Sir 扬言”专栏，延续一贯理路，一天一篇，继续发声。这本书就是专栏开了一年多之后的结集。这书轻松可读，亦可读出许多：广州的“城变”、广州的市民空间、广州的文化性格……套用一个句型造句：在这里，读懂广州。

——谭庭浩 出版人

| 小电影 |



《挪威的森林》

注定会失望，但又不得不看。6 月 24 号，日二区要发行 150 分钟的加长版，貌似电影能更充实一些，然而陈英雄注定要接受墙倒众人推的命运，外界对《挪威的森林》的评价大势已去。除了纯爱版的大雪天场景，这个故事完全患上了躁底的热带综合症。当陈英雄可以在法国的摄影棚里复制出越南，这一次，无论他怎么小心翼翼又工于技巧，《挪威的森林》依然无法挽回原著迷的信心。光凭那些不带停的运动镜头和难当大任的演员们，观众实在找不到书中感觉。尽管实事求是来讲，影片摄影还算不错，可惜徒有其表，不见血肉与灵魂。



《黄海》

很少有电影能把边城延吉描绘得如此真实、生动，更何况这是在一部犯罪加逃亡的电影里。罗宏镇用上了以刀为首的各式凶器，重现了堪比港片黄金时代的飞车场面。他是个玩命的赌徒，又是个不折不扣的完美主义者，《黄海》也安排了事先预告的死亡。在偷渡船上，主人公看到了无情的抛尸，那一幕揭示了朝鲜族偷渡者身如蚁命，也预示了主人公的命运归宿。知名的或者不知名的死者，他们流干了血，被烧成了骨灰，一同被黄海深深埋葬。

——木卫二



ILARIA 在京举行 2011 春夏时装秀

ILARIA 的大牌梦想

■ 杨婷婷 / 文

这是周末的北京,柏悦酒店三层宴会厅外挤满了打扮入时的各路时尚人士,有街拍网站的摄影师不断用镜头记录着那些漂亮的年轻人,时尚杂志的主编们手里捧着香槟和熟人寒暄。再过一会儿,ILARIA 春夏服装秀会在宴会厅内开秀。

如果不对它的中国资本背景刨根问底,普通人无法从一场简单的秀分辨出它是来自哪儿的品牌:出来谢幕的设计师是外国面孔、董洁和陈燃一直都是各大品牌秀场的常客,即使是在国外看秀,《VOGUE 服饰与美容》主编张宇和《时尚芭莎》主编苏芒也常常被安排在秀场第一排。

从这些外部形象来看,IRALIA 已经有了和世界一线大牌接轨的模样。创始人 ILARIA HE 在 20 年前在意大利念书,在创立自己的品牌之前,她是意大利品牌 Max Mara,Versace,A-marni 在中国的首席代表。

2007 年,凭借自己多年来对时装本身和资本运作的了解,她建立了以自己名字命名的品牌。创业总归是艰苦的,好在她找来了两位有经验的帮手,一个是拥有多年奢侈品管理经验,接连担任 Valentino 和 Prada 亚太总裁的意大利人 Giovanni.Di Salvo,而时装的精髓——设计总监则是 Valentino 本人的第一设计助理 Antonio Bandini。

两个意大利面孔和他们身处的关键角色几乎没理由让人不相信,这个品牌的国际化基础比任何其他中国品牌都要深得多。从他们在北京开店的选址策略也能看出其在中国意图以一线大牌形象出现的野心,从国贸商城到金宝汇,全是奢侈品不会放过的地盘,目前他们正在努力的方向,是新光天地。

关于时尚有一个不能忽视的背景是,多年来无论是产业本身还是设计师,亚洲品牌要想在强势的西方话语体系中争得空间并赢得掌声,绝对不是容易的事。

Giovanni.Di Salvo 在 Prada 8 年的工作经历或许能够帮助他寻找到东西方两个世界的平衡点,在他看来,要打造一个奢侈品品牌,质量和细节是起步期间最关键的两个要素,好的品牌必须对这两者有严格控制。很多新创立的品牌希望抄近道,在他看来十分不可取。这也能解释中国在过去能为如此的奢侈品代理工厂,却为什么没能建立起一个属于自己的品牌。

ILARIA 的工厂在杭州,Gio-vanni.Di Salvo 在接受记者采访时表示他并不回避自己工厂在中国的事实,也不像一些品牌那样极力隐瞒自己的中国身份,他不是不明白中国消费者觉得"外国人的制造水平可能更高"的这种消费心理,之所以愿意把工作地点从香港搬到北京,也正是想挑战一个在行内人看上去像笑话的任务:"用中国的资本、中国的人工,打造来自中国的奢侈品品牌。"

中国成为第一大奢侈品消费国几乎指日可待,但是中国本身真的能成为奢侈品制造商吗?在老佛爷门口排队用护照买 LV 的人肯定不这么认为,买法国制造、意大利制造才是奢侈品的正途。"中国制造"变成奢侈品?短期内没人觉得可能。

加强对细节和程序的控制,是他第一步要做的。在面料的选择上,几乎不考虑成本地使用了一些来自欧洲的顶级面料,就像中世纪时在欧洲皇族中很是流行的宫廷手工双面缎,由于其内外能展现出两种完全不同肌理的面料效果,成本惊人并限量生产。在以往,订制这些面料的可都是欧洲的顶级品牌。

这样的投入是必要的,毕竟在营造奢侈品消费故事这一方面,ILAR-IA 有着天然的短板,4 年的短暂时间远远无法和 Velentino 和 Prada 这样的品牌相提并论。

接下来要保证产品质量的就是设计了,现在的设计总监 Antonio Bandini 平时人在意大利,但据说每个月都会到中国溜达一圈,在过去几年间,他已经去过包括杭州、贵州等多个中国二、三线城市,官方声明说这是设计师在寻找中国元素。

另一个负责把握服装设计的是创始人 ILARIA HE,在意大利时装行业多年的打拼也已经让她能够敏锐地嗅到,什么才是当季主流。

事实上,从当天秀场看来,中国元素的存在感并不强烈。I-LARIA 把自己的目标消费者锁定在都市精英女性身上,风格干练。

眼下,ILARIA 离国际大牌的路还很远,尽管它得到了很多中国商人、媒体的认可,但我们都知道,在中国本土商业上的成功并不意味着品牌本身的成功,在这个最势利的行业内,能否去欧洲时装周作秀,能不能把店铺开到纽约、巴黎、伦敦这样的时尚之都,才是国际一线大牌的基本标准。



❶ 2011 秋冬中国国际时装周,百年中山装 代代红都情 ——纪念红都上海迁京 55 周年庆典

❷ 2011秋冬中国国际时装周,绮丽杯 - 第 16 届中国时装设计新人奖评选

❸ LARIA 2011 新品

谁的时装周?

■ 阿怪 / 文

对于国内的很多时尚编辑来说,参加中国国际时装周和米兰时装周是两种截然不同的体验,尽管二者都需要从业者们超强的体力,以及得体的穿着。

对于中国的时装编辑来说,去巴黎和米兰看秀是一个让人痛并快乐着的经历,一方面,这是整个时尚产业的核心城市,能受邀坐在秀场里无疑是对编辑本身专业能力的一种肯定,每年春天和冬天,那些著名的大牌们都会想尽各种招数吸引看秀的人们的注意,以求来年生意更好,品牌们的这些小花样,为要忍受痛苦时差和超强体力工作环境的人们创造了不少惊喜。

至于中国国际时装周呢,我们可以举两个今年秋冬时装周上的例子侧写一下。

微博上有人看了某场时装秀后发牢骚,"一场总共十几分钟的秀,领导讲了半个小时的话。"

另外的一场秀,阵仗颇大,只可惜模特不专业过了头,在台上一直用手扶着要从肩膀滑落的上衣,另一个模特,穿上 20 厘米的恨天高之后,已经无法再迈出潇洒而跳跃的步伐,外加她那十分丰腴的身材,有人直接慨叹,"不知道今天是来看模特还是看衣服了",场内甚至还有人兴奋地吹起了口哨。

当然,或许这两个例子都有些极端,但却绝非是偶然事件。中国有些服装品牌从做工到设计都不输给一线大牌,但为何在知名度上总是稍逊一筹?有不少人认为,这中间的关键问题正是国内品牌还不擅长利用时装周的机会营造符合自身的品牌形象。

为什么巴黎时装周能获得如此崇高的行业地位,而且越做越好,品牌把能在巴黎作秀成为一种品质的象征?正是法国时装工会对于品牌的严格把关,巴黎时装周是法国时装工会为保护巴黎时装形象所树立的无形门槛。要想参加巴黎时装周,靠的不是卖出去了多少量,人工规模有多少,重要的是设计能不能打动工会的理事,设计师是不是真的在服装设计上有才华。

换言之,巴黎时装周希望传递出法国时装统一的精品形象,至于设计师本人是不是来自法国,这并不重要,参加巴黎时装周的所有品牌中,外国的占了一半。

说到底,生意的事儿还是要归于生意。法国时装工会花费如此巨大精力抬高参加巴黎时装周的门槛,最终目的还是要让品牌取得商业上的成功,如今,法国时装更象征着优雅的生活方式,而中国服装整体的面孔仍模糊不清。法国人把时装周也计划在商业链条中一环,时尚杂志也深深地嵌在其中,大家集体造梦才铸就了一个行业的繁荣,而我们的时装周看上去和整个时尚产业链条关系并不大,领导讲话和发言大过设计光芒,它为官员罩上了时尚的光环,是品牌自己的时装周,和时尚编辑们关系不大,即使你缺席绝大部分秀场,也不会觉得遗憾,但是,中国时装是什么形象,谁也说不清楚。

那些时装周里的事儿

向意大利取经

2011 秋冬中国国际时装周期间,中国服装设计师协会与意大利时尚协会在北京签订了中意时尚业合作备忘录。当天恰好还是意大利时尚协会主席 MARIO BOSELLI70 岁的生日,他着重强调了希望以后双方能加强在知识产权方面的保护,不知道是不是因为意大利品牌吃了太多泛滥的 A 货的苦。不过双方的合作确实将带来实质性好处,协议签订后,意大利官方宣布,会缩短去意大利交流的中方工作人员的签证时间。

带幸福感的面料

中国国际面料设计大赛在时装周期间启动,这次大赛的主题是"幸福感",组委会希望面料设计师能设计出带有"幸福感"的面料,组织此次活动的政府领导觉得"幸福感"来源于"安全感",这就要求面料的设计一定要绿色、低碳、环保,都是时下最流行的趋势,但是把它们组合在一起,不知道设计师门会怎么打造让人有"幸福感"的面料。

行业拥抱学院资源

柏堡龙以"重塑"为名,邀请中央美术学院、美国肯特州立大学共同举办全球学院精英(中美)时装设计邀请赛。在作品发布会上,学生们的作品被一一展示,衣服散发出了年轻设计师极强的想象力。柏堡龙希望利用这样的机会笼络更年轻的未来资源,储备未来的设计人才。

有机农夫市集上都有什么?



蜂蜜:
产地是中国人民大学乡建中心培训基地所在地温泉村,西山脚下,香山背后。这家农户业余养蜂,原本只是个人爱好,后来开始在有机市集上出售,包装虽然简朴,但是无任何添加成分,百分之百纯天然。



大公鸡:
产地是北京顺义区的圣林农场,禽类吃的是自家种植的有机玉米,养殖过程中不打抗生素或荷尔蒙,也不使用消毒剂。





野生红蘑菇:
产地是太行山边的河南省鲁山县尧山镇墨庙村,最高海拔 2153 米,和国家林场及原始森林相连,有野生蘑菇、灵芝、猴头、蕨菜、珍珠花、丑娘叶、猕猴桃、核桃、板栗等野生原生态特产。

现场制作的豆浆:



黄豆来自河北省枣强县马屯镇东紫龙村的有机农民安金磊,他家的土地交叉地种着红豆、黑豆、黄豆、绿豆、棉花、花生、玉米、谷子、辣椒、土豆、芝麻和各种蔬菜,不打农药,不施除草剂,也不用地膜。



脆甜的大白菜、可以掰着当糖果吃的红糖,和由志愿者用健康食材制作的苹果挞、草莓饼干、各类曲奇、三明治还有色拉……

市集的教育

■ 张妍/文

“有人愿意开车带我们去郊外吗?”常天乐正在微博发动关系,想找个志愿者当司机。她拼车和踏青无关,而是为了寻访隐藏在北京郊区的有机农场和种植绿色蔬菜的农户。

在 NGO 组织工作的常天乐,目前是北京有机农夫市集的组织者之一。“我们人手不多,大家都讲究环保,不开车,所以去郊外探访农户就只能依赖志愿者司机的帮助。”常天乐笑着说。此外,她还在网上热情地招揽着志愿者,希望有人来帮着一起练摊。

常天乐忙活的市集是卖菜的。你可以在那儿买到几个小时前还在泥土里生长的新鲜蔬菜,比如甜得发脆的大白菜,不经污染的芹菜和胡萝卜苗,还有农夫自家制作的有机豆腐、不兑糖水的天然蜂蜜和个个饱满、不含生长荷尔蒙的鸡蛋。

这些食物包装朴素,鲜有“Organic”、“绿色食品”的标签,大多产自北京周边的乡村。但在种植过程中,不施化肥,不打农药,全靠天然灌溉和生态肥料,开花、结果、成熟。市集组织者所做的工作,就是找到生产者,组织他们进城,到市集上出售。

最早,几个老外支起了市集的摊子。日籍艺术家植村绘美在去年 9 月发起了第一届有机农夫市集。她的初衷非常朴素,就是对土地耕作充满情感。这个皮肤黑黑、不苟言笑的日本女孩在北新桥的胡同里租了一间工作室,创作之余,和一帮金发碧眼的外国人琢磨着食品的艺术。首次市集在创意空间进行,风格更接近艺术行为,而参与者也以老外和侨民为主。

另一位核心组织者是穿着回力运动鞋、说着流利普通话的美国女孩梅若琳(Caroline Merrifield),她从哈佛大学毕业后,跑来中国人民大学做三农问题的研究。她的加入,也自然地带入了对土地、农业和可持续发展的理性思考。

第二次市集过后,常天乐来了,她的加入带动了本土消费者的好奇和热情。今年 3 月在北新桥方家胡同的第四次市集已经变得十分热闹,消费人群明显地分成了三类:热爱市集文化的老外,不常做饭、来买奶酪和咖啡豆的文艺青年,还有,胡同里拎着菜篮子的老头老太太。“不知道这些叔叔阿姨从哪儿知道的消息,但他们能参与进来,是我们最希望看到的事。”常天乐说。这些老头老太太们仔细地逛着每一个摊位,买回几把韭菜、一兜鸡蛋,商量着回去剁了馅包饺子,市集开始朝着生活气息浓郁的平民味发展。

通过微博、豆瓣等媒体的传播,不少城里人开始体验到了市集带来的新鲜感。有消费者归来后意犹未尽地在网上写道,“平生第一次生吃大白菜,热心的农民伯伯非要让我尝一口,原来生大白菜的味道是甜的。”“我们过于依赖现在的城市食品供应体系,只会在超市里买菜,其实有很多无污染、原风味的食物等待着你去寻找。”常天乐说。

这是一个没有实体的公益组织,为有机农户和城市消费者建立沟通的桥梁。组织者设想在市集上进行实验,通过出售健康农产品,品尝用本地食材制作的美食,让人们了解市场上还有哪些选择,既支持本地农户,又成为负责任的城市消费者。

很多标准也被严格地执行:比如,出售的食物有明确的归属地,知道是由哪个农民或哪个合作社生产;以及,所有的食物都不经过两道以上的贩子,如果农民不能来亲自卖菜,那么只能经过一个代理人。“后来,消费者和农户混熟了,有时农户因路途和时间问题不能来市集,就有热心的消费者自愿开车去农户家把菜拉过来,帮他们卖菜。”常天乐说。

常天乐为市集忙碌至今,也在思考他们每一步究竟做了什么。如果你觉得到市集上只是为了买绿色食品来吃,其实错了。因为消费者参与的本身也象征着信息的传递——这便是“教育”的过程。

梅若琳对记者谈到,“在有机农夫市集购买农产品,实际上代表了两层含义:其一,你在这个市集上购买的食物是无害的,相对更加健康天然;第二,也是更重要的,你认同了这个市集传递的价值观——可持续、可循环的农作物生产方式。”

“人们不应只是向土地索取食物,而应懂得如何回报和感恩,”植村绘美的表达更加直接,“比方说我们吃的鸡蛋,是要先从母鸡那里‘偷’来,再由农户收集保存,最终才成为消费者的盘中餐。”而传统农业的种植方法——大量地施加农药、化学肥料,不仅使得食物流失了原有的风味,产生对身体有害的毒素,也对土地造成了大面积、极难恢复的破坏。

“所以说我们对消费者是有门槛的,”常天乐谈道,“但这个门槛不是指价格,而是头脑中的观念。”目前,每次市集筹备时都会招募志愿者,感兴趣的人可以推开工作室的门,帮忙画涂鸦海报,或者拉上朋友给市集捧个人场。“其实他们来了,参与了,对于土地与食物的思考就增进一步。慢慢的,就会有越来越多的人懂得这个道理。”常天乐补充道。有机农夫市集欢迎那些愿意花时间与农户沟通的消费者,也希望能够带动消费者去思考,为什么我们的食物会有问题。农民们正在努力的养活北京,当你在市场上看到新鲜水灵的瓜果蔬菜,你应该要想到,他们是怎样在城市的周围生长和被耕种。

失踪的腹痛

拾穗谈

半窗灵鼠斋

材料对于文化形态往往有着被低估的意义。

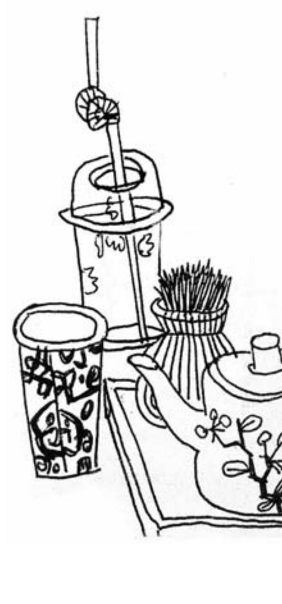
17 世纪的荷兰号称黄金时代,除了海盗、股票经纪人和哲学家以外,最为牛叉的就是油画。这也难怪,本来油画的发明专利就该属于文艺复兴早期的凡艾克兄弟,你说他们是比利时人或者荷兰人都可以,那块地方就叫尼德兰——“低地”的意思。自凡艾克兄弟到伦勃朗这三百年不到的时间,“低地”上先后出现了美术史海选可以进十强的画家六七个人,谁接触西方美术,谁就无法绕开荷兰的港口,阿姆斯特丹啊德尔伏特啊,同样的道理也适用于威尼斯,和阿姆斯特丹前后脚,人家涌现了另一批大人物,提香为首,紧跟着就是丁托莱托和委罗内塞,更不要说威名赫赫的贝里尼家族。

从油画鉴赏的历史来看,欧洲的 17 世纪是个分水岭。除开对洛可可文化意义的探究和时代特征的标示,笔者一直注意的问题就是油画材料的变异,西方视觉经验的变迁,其实另一个根源就是这么简单,某一类绘画工具开始淡出人们的视野。

从养生保健,保障从业人员合法权益,避免职业病诸多意义上来说,这一类画材的消失未必是坏事,但是这个无法逆转的“进步”过程,导致了西方架上绘画的最终没落,却是不争的事实。什么东西这么紧要,比人命还要关天?说穿了一个字而已——铅。

几乎和欧洲资产阶级革命同步,西方的艺术材料工人开始了反对铅工业的呼声,从开矿的铁人到替大师研磨颜料的小学徒。今天我们经过人道主义改良过的油画颜料,基本和铅都不相容,更为恶劣的是,大量的替代颜料如果和铅颜料混合,会在很短的时间内发黑褪色,完全失去本来面目,这也就导致了印象派以后的油画家会对铅和铅系材料抱以微词;铅是铁定会伤害人体的重金属,铅中毒让人腹痛如绞,牙齿变黑,关节疼痛,记忆受损,消化紊乱,还有男艺术家最不愿意听到的症状——举而不坚。

诸君试想一个道理,自古以来,画水墨中国画的人,哪怕贫困潦倒,寿命都活的够长,徐文长八大山人这样的人,只比要饭的日子好过一点点,可是都要年过八十才辞世;而画油画的大师们,即使你体健如牛,四五十岁就要准备走路了。西方世界为铅中毒还起了一个别致的名称,叫做“画家腹痛”,这实在太说明问题了。种种综上所述的原因,使得今天一个爱好者已经不可能在普通画材商店里配齐一套像样的铅系颜料,不论是油彩,水彩,还是时髦的丙烯,铅系颜料有木有?木有!!!



半窗灵鼠斋/插图

这个东西既然又毒,又不好伺候,现在还常常缺货,为什么笔者像偏执狂一样絮叨着介绍呢?名侦探柯南教导我们:真相只有一个。铅白为首的铅系颜料,在油画中的表现实在是太出色了。这一系列的退场,直接弱化和动摇了西方写实绘画的材料基础。

仔细看过欧洲几大博物馆的观光客都会发现,西方顶尖油画,如果年代很久,东西开门,裂纹往往会密布身体,但是脸上的裂纹会比身体上的细小而且浅淡,也就是说,脸的状况要好于身体(喜欢化妆的女孩子们高兴啊)。

物理学上说大不通,因为脸上的油彩涂层一定要比身上的厚重。伦勃朗这种人到了晚年,画画就跟做披萨似得,喜欢厚堆,可是为什么会这么稳定呢?因为脸上的铅白比身上的用量多。以铅白为首的一系列颜料,稳定,快干,浓稠,敏感,它本来的白色颜色也和现在寻常钛白的那种雪白不同,灰灰黄黄的,好似一块酪。荷兰人善用铅白闻名于世,于是索性有的厂家就管铅白叫荷兰白。利用这种危险而美妙的材料,多少大师忍着腹痛创造出了西方黄金时代的艺术奇观。残忍一点说,这样的代价,值得。

尽管这一系列早就芳华不再,笔者还是在网上凑齐了全部材料,开始小心翼翼地磨起了颜料粉末,这也算是一种对失去美好的脆弱缅怀。倘使哪位仁兄有同样的癖好,这里介绍个最简单的途径,网上订购碱式碳酸铅,分子式 2Pb-CO3·Pb(OH)2,自己加油研磨,上布作画,看看你究竟会体验到什么。当然,同时请买一打质量上佳的口罩。

与睡眠争时间

等待海啸降临的围海造田

医子禅

扁鹅

郁闷微博:累死了,这段时间每天加班做报表,凌晨两三点才睡啊,白天困得不行呢。最近心情也不好,见谁都想骂,闺蜜说我到更年期了~~

跟帖回复之一:你们公司真剥削你啊,我从来不加班的,晚上的时间是用来玩的呀,今晚请你出来泡吧,嗨到凌晨哈~~

跟帖回复之二:最近微博控得厉害了,关注了十几个搞笑微博,每天笑到凌晨,哈哈哈,偶年轻,晚睡早起一点感觉也没有。

跟帖回复之三:俺睡得也少,上网总有看不完的东西,网络时代嘛,就是要少睡一点,人类能进化到不要睡觉就好了!

跟帖回复之四:你们真牛!一睡得晚,我第二天眼袋、黑眼圈神马的就都出来了,白天什么都别干了,净补妆吧,我要早睡了,晚安!

查了查文献,好像历史上没有什么时期的人类比我们更“幸运”了。相隔仅数年,两次目睹超大海啸造成的劫难。

印度洋海啸以后,很多学者都认为,那场海啸造成巨大人员伤亡的原因之一,就是人类的围海造田。再看这次日本海啸,重灾区也几乎都与围海造田脱不了干系。从大海那里抢来的地,总是要还的。山是山,海是海,沧海桑田,海岸线是亿万年来陆地与海洋反复争斗形成的三八线。人类正儿八经地围海造田、硬给地球做快餐式整形顶多也就七八百年的历史。别总以为海啸是小概率事件,在星球的成长史中,七八百年没遇上超大海啸大概才真正算是个小概率事件。人类悲情的时期,星际间似乎飘荡着嘲讽之声:你们人类才吃了几年的盐啊?好么,这两把海啸真是让地球人吃足了咸!

经历过大灾难,最容易引发对生命本身的思考。“3·11”海啸之后的第十天,恰是“3·21”世界睡眠日。那几日看看微博,几乎所有人都在抱怨自己睡得太少。猛然感觉,现代人与睡眠争夺时间,不就正如我们围海造田的“伟大壮举”吗?

每天该睡多少时间,这是女娲造人时就有定数的,并不因为你现在用微博相亲啥的,就可以比你祖先少睡觉。我不知道这个星球上还有多少动物比人类的睡眠时间更短,但似乎作为可以直立行走的动物,我们总觉得自己已非肉身,如机器般的可以无穷动下去。人们不睡觉的理由越来越多:写不完的文章、做不完的功课、唱不完的 K 歌、看不完的微博。

不睡觉会怎样?会早死。英国的一项研究显示,如果平时睡眠不足,那么人们因罹患心血管疾病而辞世的概率将比正常人高出 1 倍多。另有研究认为:睡眠不足造成的衰老速度是正常人的数倍,危害已经大大超过吸烟。

那么,不睡觉,在我们早死之前会怎么样?记忆力衰退、精力不集中、高血压、糖尿病、性功能减退神马神马的,以及各种累。要说得再形象点?肿眼泡、脸色发绿、体型奇差,你估计会是谁?好,恭喜你答对了,就是一性功能衰退的怪物史瑞克。

隐约记得,中学时写励志作文,还引用某个哲人的话:如果一天少睡两小时,你就多活了十年。现在想想这话太扯了。没啥说的,现在就开始,每天保证 7 至 9 个小时的睡眠时间。记住,谁减少你的睡眠时间,谁就是图财害命。你自己不想睡?那你丫是自杀!万能的微博说得好:腾不出时间来睡觉的人,迟早会腾出时间来生病。



小清新

餐桌启示录

伊萨

一进四月，北京骤然暖了起来，玉兰、迎春、桃花满眼皆是，哪儿用特意赶去公园郊外，就在街边乱哄哄、兴头头地开着。坐在安缦颐和的院子里喝茶晒太阳，忽然就想吃点清新清淡的，春天味道的，这会儿要端上来吃了一冬天的日式牛肠火锅、法式铁锅炖肉或四川粉蒸肥肠，估计就一点也不想下筷子了。

明前龙井本来是最应时应季的，但是在安缦的茶单上要 218 元一位，不怪这酒店离谱，今年整个明前龙井的价钱就离了谱了。喝新龙井，不过喝个鲜嫩劲儿，又不真是什么了不得的好茶，两三泡就没了味道，不值当较这个劲，不如喝铁观音或正山小种了。

喝不上新茶，总还吃得上新上市的蔬菜？在中关村的南京大排档吃到芦蒿香干，令人无比想念江南的春天啊，芦蒿和蒿子杆不知是否一种东西，还有茼蒿——我很羞愧是五谷不分的人——它们都有那种水分充足的清新味道。我有个朋友是著名的肉食动物，但她老公跟她吃火锅好几年了，从来没有吃上过蒿子杆，一篮子水嫩嫩的蒿子杆下到锅里，她用筷子一撩，整把都撩走了，再要一篮吧，谁也没有她手快，又被她全撩了去了——是有多爱蒿子杆呢？

凉拌茼蒿最早是在上海外滩茂悦的新大陆餐厅吃到，现在在很多时髦的中餐厅都有。但是茼蒿要选很细嫩的，就像 arugula 芝麻菜，一老就像吃草，分外悲惨。倒是有璟阁另出机杼，拌了个穿心莲，配上好的草莓和醋，从颜色到味道都很无比春天。

在南京大排档还吃到虾籽春笋，选的都是很嫩的笋尖，虾籽也一一点不腥气，但还是有点少颜没色的，北京人想要吃上新鲜的春笋，就像想要喝上新龙井，基本上是痴人说梦。

北京的春天其实有点脏，扑得一头一脸，老像少洗了个澡似的，让人有点懊恼。热加上脏，人就会琢磨吃点什么新鲜爽利的，让味觉醒一下。朋友善解人意地约在滇草香——一家精巧用心的云南火锅。锅子还没滚呢，已经被一小碟折耳根打败——从来没有觉得折耳根这么鲜香可人，奇怪以前还觉得怪味道呢。

另一样可人的是掺了番茄的酸汤锅底，酸香鲜，闻到就胃口大开。我以前是不爱番茄的，吃意大利面最怕吃番茄酱汁的，后来却渐渐喜欢起来，尤其是本地番茄的品种不够好，意大利小馆 Igosso 就用大番茄混合樱桃番茄熬酱汁，取小番茄的一点鲜和甜。春天似乎不宜多酸？也顾不得了。

另一样能令味觉醒一下的，是偶尔在西餐的沙拉里吃到的各种芽苗，随便撒上一点就点亮整道菜，也不能多搁，因为味道冲。其实现在市面上有卖家用芽苗机的，自己种并不费事，还可以教小朋友培养植物。做三明治、下面时都可撒上一点，欧阳应霁还灵感爆发地，把芽苗用在韩式拌饭中，总之就像好的海盐，有提升整道菜的神奇作用。

至于北京人熟悉的香椿、韭菜，当然也是很春天的，但我不是地道的北京人，没什么可多说的，这个季节还是江南的小菜场诱人，什么什么都水灵灵的，充满喜气，回到北京，就觉得眼前黯淡了下来。我觉得吃素，不管是偶尔还是经常，前提一定是素菜够丰富新鲜诱人，蔫头耷脑的蔬菜一定会把我赶到红艳艳的肉的一边去的。

李菁、何云伟：不能教坏观众

生活先锋

杨婷婷

经济观察报：你们总是客串电影，什么时候能主演？

李菁、何云伟：真正有票房号召力的演员中国并没有几个，基本上屈指可数，担纲一部片子目前没有这个胆子。七八十人花费一两个月的结果，希望看到的是票房。目前也有戏份比较多的，比如 4 月份的《倩女幽魂》，但是《防不胜防》中的戏份比较少。这种角色对我来说会发挥得比较好一点，没有什么太大的压力。

经济观察报：你们客串过很多电影，质量较好的片子比较少。

李菁、何云伟：我们演了《建党伟业》，只是还没播。《气喘吁吁》的确是不错的剧本，我的戏份只有三四天，但是葛优老师对剧本很挑剔。剧本的基础不错，又是《大明宫词》的编剧写的，而且是《不见不散》的姊妹篇，有宣传上的延续，所以就接了这个片子。但是导演的想法不是很接地气，因此剪出来的东西，对我这种看过剧本的人来说看起来都很吃力，更何况是没看过剧本的。至于《神奇侠侣》，我只有两天的工作量，我可以负责任地说我的那几场戏还不错，但是成片我并没有去看。

经济观察报：关于离开德云社的问题，你们并没有从正面回应过，为什么会挑在那个时候？

李菁：之前不会说，之后也不会说。对于某个事件或某个人的评价，你可以用时间去证明，不需要我去说些什么。我们并不太想提过去的事情，这也是郭老师想的，他曾经接受采访时说，什么时候他们不再提德云社，那就标志他们往前走了一步。我们也是这么想，这么去做。

关于离开德云社的时机问题，之前不会说，之后也不会说

经济观察报：离开之后，你们发展还顺利吗？

李菁：你也看到了，你觉得顺利吗？电影只是一部分。

经济观察报：说说春晚吧，好像没达到预期的效果。

李菁：第一，观众的品位提升了；第二，这个舞台对剧场里效果的限制；第三，这些年大家已经对相声和小品的形式、内容、结构有了清晰的认识，所以就没了当年的预期。今年我们已经很满足了，已经允许把桌子搬上去，把大褂穿上，桌子上有我们的道具，快板书在过去的春晚上没有展示过，但今年展示了，这已经是一种突破，是对很多相声爱好者的安慰。当然，没有达到观众的要求原因很多，如果以后我们以相声的形式参加春晚，我们会调整。

何云伟：观众觉得什么可乐？黄色的可乐，你能说吗？不能说，这是教坏观众，也带坏了演员。我们不能观众想听什么可乐的就说什么，我们必须引导观众。

经济观察报：上春晚之后二、三线城市也邀请你们去演出？

李菁：有很多海外团体主动要求建立关系，邀请我们去海外演出。国内二、三线城市也有邀请的，现在是演出的淡季，但是有这个趋势。

经济观察报：如果以后观众的口味越来越重，像何云伟讲的那样，每个人都只要求乐得前仰后合，你们觉得相声会死吗？

何云伟：相声会死。假如说相声死了，大家都不爱听相声了，觉得相声跟念课文一样，我们也会继续，也会按照相声的规律去表演，否则那就不是相声。我观察到的相声的现状并不乐观，虚繁荣，假繁荣，假火，你看着很多剧场，很多团体在演相声，但都是假象。

李菁：那么多演员在说相声，原因有很多，因为之前并没有那么多人在说相声，但是现在火了，所以很多人就愿意加入这个队伍，尤其是年轻人。人多了就要开剧场，开得遍地都是，这是一个繁荣的现象，但是时间久了就会有恶性循环，很多人都在用传统的样式去表现，但是传统的就那么多。现在能用的也就那么多，相声大全里有好几百段，但是摘吧摘吧，很多已经脱离时代不能用了，再改也不能用，只能扔掉，能改能说的也就 100 段，这 100 段这么多人去分，天天演出，重复上演率很高。相声不像唱歌，歌可以唱一辈子，但是相声听十遍一个字不改，观众还会乐吗？当然，有的艺术家已经到了那个高度，比如侯先生的相声，现在再听还可乐，刘宝瑞先生的作品，我只听过录音，还是可乐，但是这样的人有几个？所以观众就会乏味，就会减少，这就影响到演员的收入，于是演员就降低门槛，说一些过去不能说的东西，那样可以招观众，这就是恶性循环。

经济观察报：你们支持相声创新吗？

何云伟：支持创新，侯大师的相声就是创新，《关公战秦琼》就是创新的作品，但是它的前身是张杰尧先生的《关公战秦琼》，为什么这个节目会受欢迎，因为里面有二度创作，经过创新和整理的，相声不创新只会死路一条。

李菁：相声是最与时俱进的艺术，它也必须与时俱进，它与老百姓的生活以及时事密切相关，必须跟着时代变化，这就是创新。而且还可以在形式上创新，在样式上创新，在表演上创新，但是这有一个前提，就是别破坏相声的本质。本质是什么？关于相声的定义，我比较认可的一个版本是，相声就是聊天，说笑话，用制造包袱为典型特色的对话艺术。

何云伟：叫二人表达。

经济观察报：当初你们上春晚周围有人阻止过你们吗？或者说你们有犹豫吗？

何云伟：没有。

李菁：我们为什么要不去呢？

经济观察报：比如你们的师傅郭德纲还没上过春晚，你们就去了。

李菁：第一，郭德纲老师不是我们的师傅(李菁是郭德纲的师弟)。我们对于春晚，从小都有情结，所有的相声演员，没有人不想上春晚，包括郭老师，他现在自己也说愿意上，也表达了当年的顾虑，但没有不想上。第二，我们是从业者，那是文艺舞台的最高尖端，无论是唱歌的跳舞的说相声的，那是公众和媒体对你的认可，这么多年拿一个节目给全国观众展示这是我们多年来的愿望。再有一个，愿不愿意参加春晚这是一个个人意愿，有人不想去那儿只代表他个人，并不能阻止他身边的人都不许去。

春晚吧，好像没达到预期的效果，黄色的可乐，你能说吗？





◀ 李菁(左)，何云伟(右)，相声演员，2010 年 8 月退出德云社，现参演电影《房不剩防》▶

论为什么不能长住巴黎

半上流

密斯李

Alice 小姐也算有钱的，至少手上常常拎个橙色包——这比满大街挎 Monogram 包的小白领总归强多了吧，并且向来只住那个号称专门为绅士和淑女服务的酒店——奢侈品的世界真的好势利，背一个印满品牌标记的包被人鄙视为虚荣没品不低调，可看不出牌子的都更贵啊，还不是变着法子欺负穷人。

言归正传，Alice 并无公主病，自谦说自己这种人最多算微富二代。但在有钱人里她算年轻的，在年轻人里她最豪爽大气，另拜全球化所赐，审美观更多元化，打扮打扮就是美女，走到哪儿都有市场。

她从小读书马马虎虎，出校门后在老爸的投资公司里假装上班，号称做艺术品投资。家里从不指望她做生意赚钱，女儿生得好看就是最大的资产，找个差不多门当户对的老公也就一辈子不用操心了。

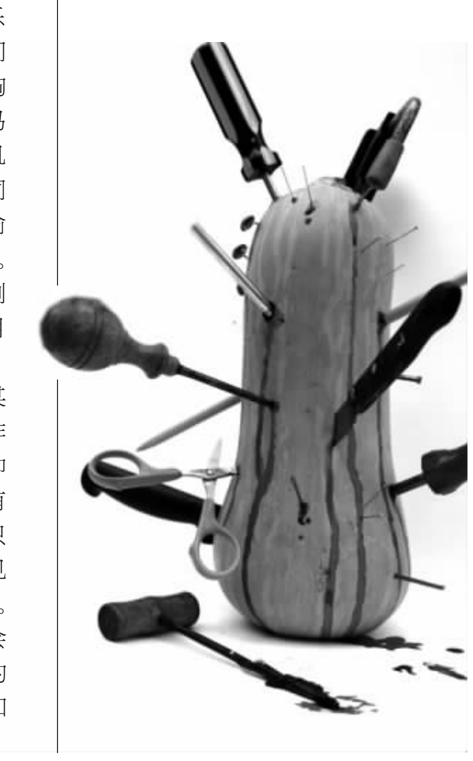
可她的幻想病跟穷人家的女儿没两样，受《流动的盛宴》之类的毒草蛊惑，忽然觉得年轻时必须去巴黎生活一阵。心念至此，一时也等不得。但学法语、办签证一折腾就是一年多，竟然还被拒签了好几次。签证官真是太不开眼，也不想想法国老百姓穷成什么样了而她就是创造 GDP 去的。

到了巴黎她才猛醒，这儿不仅仅是艺术电影和哼哼唧唧的法语歌。虽说住在高级的 16 区，她说自己毕竟不是大富之家，又非当年红色英雄儿女，也不过租个小小公寓住着，只是图它位置不错，下楼转角就是凯旋门与香榭丽舍大街。尽管现在这里熙熙攘攘全是穿着鞋跟歪掉的高跟鞋顽强逛街的亚洲游客，还有神秘凑近你面前问"你有长居证明吗？付你 20 欧元可否代我买个某牌包"的同胞，但香榭丽舍这四个字在她大脑里仿佛天然自带着使人眩晕之魔力。

可没多久她就开始有点厌，人人都说这是浪漫之都，仿佛这里人呼出的都不是二氧化碳而是纯氧能在冬天令玫瑰盛放，可其实地铁如迷宫般幽深还又脏又臭，里头照样有逃票的不说，连查票的警察都可能是假的，骗子都集团作战，谁说外国人素质高，他们可一点儿不比咱们同胞傻。说到底鬼佬的浪漫也不过就那么回事，的确是有大街上的搭讪这回事，可不过是些面孔皱成一团的委琐男问你要一起喝咖啡吗，意思干脆就是要不要上床。圣诞节在北京时她恨不得在夜店跳舞到天明，可当晚巴黎城里所有当地人乖乖回家，一时间凄凉之感涌上心头。跨年夜倒是热闹，所有人拥到香榭丽舍大街倒数，但小偷到处都是，说不定就是那个假装跟你搭讪的帅男，而除了防范小偷，还要当心警察搜身把酒没收掉。

新年后，当年和她一起寻欢作乐的一帮小富二代损友隔海呼唤：我们要去三亚开大派对啊你来不来。她胸口一热想起当年夜夜笙歌好日子，马上买好机票，之前还不忘在香港转机大买一通，看到港岛璀璨夜光她如同看到亲人般几乎掉泪！三亚再多小偷骗子也与她无关，自然有人照应她。夜光里喝醉酒后她将一瓶瓶红酒倒进大海，仿佛这样能洗刷掉那几个月的寂寞与哀愁。

现在?现在她恐怕正在北京的某个夜店跳舞。作为富家女，她其实非常不功利，唯一的择偶标准就是帅男。如果勾搭上她自然吃喝不愁，有好车开，有好衣服穿，有好房子住，只要乖一点儿就行。如若心态良好，见的世面也不比上商学院差到哪里去。但婚姻这种事就先别想了，家里自会安排合适的微富二代对象。精刮点的就趁在一起多揩点油买名牌手表和包吧，也不失为一条生财之道。



没有杀机

步行街

张一帆

这一两周，通常不看新闻的我完全无法抗拒日本广播公司和半岛电台的吸引力。日本这边水漫金山，悲壮到让你尽然听不到任何呐喊。利比亚那边是接连不断的臭棋和人祸。

先说天灾。当你同时听到日本和海啸，你怎么能不立刻联想到葛饰北斋版画上印的波浪呢？白色的海涛，张牙舞爪地向渔船扑打过来。性命攸关的一刻，渔夫们并肩作战，如果哪一位偷偷看了一眼这深蓝的海水，我只能暗地里羡慕他。叶芝有首叫《为吾女祈祷》的诗，其中一句这样形容大海：the murderous innocence of the sea。大意是说大海有杀人的天真吧。诗人不可能仅仅是想指出苍天并没有杀人的动机这么直白的道理，他一定还想说，没有动机的天真本身是具有杀伤性的。在面对灾难的时候，我们总是想把非理性的东西理性化，容易忘记苍天不存动机，人还能把彼时灾难刻画成此时的景色。

再说人祸。这几年利比亚和体面的国际社会关系改善得还不错，甚至出乎了很多人的意料。可惜历史不会为卡扎菲减速，压力总要得到释放。你如果通过半岛电台看到了班加西广场上的群众，你就知道上述的国际社会是不会让它成为全世界第一个现场直播的屠杀场的。

不知道卡扎菲有没有去过卢浮宫，是否看到过德拉克罗瓦的油画《萨尔丹那帕勒斯之死》。那也是一位兵临城下中东的国王，锦衣玉袍缠身的萨尔丹那帕勒斯侧卧在高床之上出神，心如止水，丝毫没有在意身旁的卫队正在按他的旨义烧毁各种奇珍异宝，杀死他的妻妾仆人，摧毁他的世界！电视上打出"卡扎菲誓言不留下一滴石油给美国"这样的标题，我就在幻想他最后灭亡的一刻会是什么样子。

之前我断章取义地用了一段叶芝的诗，应该多说几句。大海致命的天真是全诗第一次提到天真这个词。这里是指无伦理道德的天真，符合"人之初、性本善"的意思，也是叶芝对女儿的初生状态的看法。可是叶芝祈祷到末尾，又提到天真，可是改口说：

How but in custom and in ceremony / Are innocence and beauty born? / Ceremony's a name for the rich horn, / And custom for the spreading laurel tree.

作者的结论是，天真不是与生俱来的东西，而是修炼成的正果。要得到它，你要找到美丽的号角和参天的桂树。号角和桂树是比喻，叶芝想让女儿知道自己的灵魂本身就是带来快乐、安抚和恐惧的源泉。

再看一眼北斋画的《富嶽三十六景》，那八丈高的波浪，即将咽下若干渔船，丝毫没有杀机。



菲利普·德巴盖：前生的明朝人

■ 王隽 / 文

就像美国人比尔·波特在中国寻找隐士和禅宗的轨迹之后，坦言自己前生可能是中国人一样；比利时人菲利普·德巴盖也曾在四川遇到一个老人，算命说他上辈子一定是中国人。

菲利普从 1989 年开始走访过 30 多个中国的城市，见到不同面孔的人，却从未感到陌生，他想了想说，“我大概是一个明朝的苦力。”

4 月在北京恭王府嘉乐堂，中国嘉德举办了“读往会心”——侣明室藏黄花梨家具展，70 多件藏品中有罕见的黄花梨交杌和难得成对的黄花梨圈椅四出头扶手椅，这些藏品的主人就是这位“前世的明朝人”。

明末黄花梨圈椅　　受访者 / 供图

初识

起先离明式家具距离最近、最容易被人提到的外国人是上世纪 30 年代，旅居北京的德国学者古斯塔夫·艾克（Custav Ecke），他出版的《中国花梨家具图案》（英文版），称得上中国明代家具研究的开山之作。20 世纪 70 年代，中国古代艺术品收藏家、美国人安思远（Ellsworth）的著作《中国家具》出版后，在西方掀起了中国家具收藏热。菲利普说，“那个时候，中国人甚至没意识到古典家具在收藏上的意义。人们更看重字画和瓷器。”他自己的收藏也刚好是这个顺序。

18 岁时菲利普开始收藏艺术品，他最先看到的东方文化是日本的绘画。收了一段时间后，有人跟他说，如果你真的喜欢东方的艺术，一定会喜欢中国的艺术。于是，菲利普开始了漫长的“淘汰”——并非淘汰艺术，而是在诸多的艺术门类中找到和他最契合的那一支。从书法到陶俑，再到宋瓷，这些艺术品在他手里来来去去，根本留不下来，收进来又很快地卖掉，直到他看到明式家具，他的卖出行为就停止了。

到现在他收藏的 100 多件黄花梨家具，没有一件出售记录。菲利普希望和它们相处下去，即便拍卖市场上价格已经翻到了千万级，对他而言，这些都是浮云。

西方藏家在对中国艺术产生浓厚兴趣时，会下意识地开始寻找自己的领路人，就好比吴尔鹿、张颂仁之于尤伦斯，在上世纪 80 年代，这个领路人多数在香港。菲利普很幸运，在开始收第一件藏品之前，就遇到了自己的领路人，被称为“黄花梨女王”的香港嘉木堂堂主的伍嘉恩。



比利时藏家菲利普·德巴盖
受访者 / 供图

伍嘉恩从 1970 年开始收藏明式家具，1987 年在香港开了嘉木堂——这个名字是王世襄取的，起初她只做博物馆、行家生意，不与不知明朝家具好坏的人打交道，结果资深收藏家来得更频繁了，伦敦知名骨董商 Eskenazi 过去卖家具给伍嘉恩，后来回过头来要她让家具给他。就是这个名声，1989 年菲利普第一次走进嘉木堂。

“当时他一下子被‘吓到’了。”伍嘉恩说，嘉木堂是个纯白色的空间，墙上只有王世襄先生写的“嘉木堂”三个字。明式家具的线条在白色的映衬下越发地明晰起来。“一般第一次来的人，都会被震撼，菲利普待了一会后就开始和家具们说起话来，他会和它们交流。我很惊讶。”

此后，菲利普的所有藏品都来自于伍嘉恩的引荐，他的收藏非常丰富，有些已经达到了馆藏级标准，有一把明朝折椅，据鉴定是明代君主的御用之物，世界上此类折椅存世的仅有 10 把，8 把已被博物馆收藏，另 2 把属私人收藏，他便是二者之一。经过二十多年的积累，菲利普成了海外最大的黄花梨收藏家。

相处

有不少收藏家都提到过一个词：“相处”。艺术品存世的时间要远远长于收藏家，每个能够拥有它的人都应该珍惜与之相处的这几十年光阴。

菲利普在比利时的家原先都是西式的家具，后来明式家具越收越多，他干脆新盖了一间房，就按着一个明朝人的家把家具“用”了起来。这些家具在菲利普的家中履行着家具实用的功能，桌椅床榻，没有一件是被“供”起来的。

王世襄先生给菲利普的收藏取了中国名字，侣明室，意思是“生活于明”。

2006 年，中国和比利时建交 35 周年，菲利普的收藏展是当年官方的重要交流活动，那次展览也是王世襄先生最后一次出现在公众面前，“本来我们想在公众开放日之前单独选一天让王老来看，他那时候身体已经不是太好，不太出门了，后来他还是决定要来开幕式，我很感激。”

菲利普和王世襄先生的跨国忘年交能够结成，除了伍嘉恩的牵线，大概还是因为“侣明室”完成了世襄先生一直想做的事——有一座足够大的四合院，按古人生活的方式把明式家具置于其中，恢复一个真正的古代文人之家。

相处的另一层含义，是尝试着去理解附着在藏品身上的讯息。菲利普不会中文，他了解中国文化的方式除了和行家交流，就是花大把时间在中国走访和读书。从 1989 年开始，他去了 30 多个城市，只为感受中国文化，不是为了寻找家具——中国民间的黄花梨精品少之又少，菲利普的藏品全部来自于海外。

在读书和研究的过程里，菲利普发现，西方家具受到明式家具影响的例子比比皆是，北欧一些知名设计师就曾以毕生最经典的作品向明式家具致敬——丹麦家具设计界的大师威格纳的“中国椅”就是其中之一。

“最早的明式家具是由传教士带回欧洲的，第一件明式家具是传到西班牙国王菲利普二世那里，英式家具的椅背也是受了中式家具的影响。”

坊间一直流传的“文人参与明式家具的设计”，伍嘉恩和菲利普都认为这没有确凿的证据。伍嘉恩说，“我们所能找到的文人参与的家具设计就是李渔的时代，那个时候明式家具已经全部定型，家具的设计很复杂，文人很难去改动它定型的结构和工艺。”

菲利普对明代文人与家具的关系有着自己的思考：“中国古代的家具反映的是人和自然的关系，文人想呈现一种谦和以及在大自然面前渺小的态度，但是使用的木头却是最贵的，这也是很有趣的‘讽刺’。文震亨（文徵明的曾孙）所有的家具都是反映精英人士的价值观念，在视觉上就能得出社会阶层的印象，知道什么是可以坐的，什么是不可以坐的。东西方在审美上存在很多不同，比如在西方体现一个人的高贵会不断往上增加装饰，而中国是减少，Less is more。”

展评

刘国松创作大展——八十回眸

今年 3 月底，中国美术馆有一项展览，“刘国松创作大展——八十回眸”，这是出生于安徽，随着国民革命军来到台湾，终至成为水墨大家的刘国松，创作多年的一项大回顾。

与刘国松相见，他不像是位八十耆老，声若洪钟；他为了在西藏山颠领略雪域之美，迟迟不肯下山，导致左耳失聪，但身体的残缺，却换来了他的“西藏组曲”系列，成为描绘西藏风景的当代艺术家里，人们必然提及的名字。

他是国民革命军先烈遗族，在南京遗族学校就读，台湾师大美术系毕业，在台湾，他是水墨革新，现代艺术冲锋号角的先锋部队。早在 1957 年，刘国松与他的台湾师范大学校友们，组办了“五月画会”，鼓吹现代艺术，鼓吹水墨革新，在台湾当年沉闷的艺术创作环境，宛如平地一声雷。而“五月画会”与“东方画会”的论战，是我们谈及抽象水墨与台湾艺术发展时，必定谈论的名字，刘国松，他注定在美术史留名，因为，他终身鼓吹人们从中国水墨传统中，建立新价值，而且始终如一。

今年八十岁的刘国松，他的出生经历，是大时代的缩影，他的创作轨迹，也正衔接着东西方艺术交会，面对西方艺术挟着庞大政经优势，铺天盖地袭来的那个年代，在水墨创作因袭宋元明清文人画，宛如一滩失去活力的死水之际，刘国松是无数提倡水墨革新的代表艺术家之一。

此次个展，最早的作品，是 1949 年，他高一时的水墨彩《妈妈，您在哪里？》。从 1949 年到 2011 年，从刘国松的《妈妈，您在哪里？》，到气势磅礴独具魅力的中国现代水墨，刘国松，他解答了中国新水墨在哪里的疑问。就像文化部副部长、故宫博物院院长郑欣淼这样评价：“刘国松属于中国，他的艺术属于世界。”

——林亚伟《典藏投资》总编辑

馆长们的聚会

■ 纳狄 / 文

北京终于从春节后的“萧条”中恢复过来。

法国电影节刚刚开始，草场地摄影季与日本大使馆文化处发出了摄影师细江英公的讲座与展览通知，尤伦斯当代艺术中心在沸沸扬扬的“关店走人”传闻中开启了今年的第一个大展。

4 月 1 日下午，德国的三位博物馆馆长走进整修后重新开放的国家博物馆，展厅里已经置好了 580 件远道而来的艺术品。《启蒙的艺术》展由中国国家博物馆和柏林国家博物馆、特雷斯顿国家艺术收藏馆、巴伐利亚国家绘画收藏馆联合举办，是德国三大博物馆第一次在欧洲之外的国家联合做展，也是德国在境外所做的最大展览。

展览分作 9 大主题：启蒙时代的宫廷生活、科学的视野、历史的诞生、他乡与故乡、爱与感伤、回归自然、阴暗面、自我解放与公共领域。展出的艺术品除了当时的知名画作，还有显微镜、发电机、家用的古董书桌甚至德国哲学家康德穿过的皮鞋，不局限在绘画领域，而是在“启蒙”的外延下包含的整个时代的欧洲生活与思潮。

在开幕的当天，德国副总理兼外长韦斯特韦勒说，这次的展览经费主要是由德国联邦外交部资助，他们非常乐意把欧洲启蒙运动带来的文明与中国观众分享。而施密特家族出资建立的墨卡托基金会为展览期间的 5 次中德文化交流活动提供了 150 万欧元的支持，宝马集团则赞助了配套活动例如策展人交流项目、“启蒙的音乐”系列音乐会等。

集结德国从政府到商界再到基金会的力量，达成这个春天里的馆长们的聚会，多少能看出这个展览的分量。

在选取艺术品方面，也不单单以艺术价值为考虑，对于“启蒙”两个字来说，也许《海茵里克·丹内克尔》、《伏尔泰的剪影》、《被缪斯眷顾的魏玛宫廷：席勒在蒂弗特宫朗读》的重要性要远远高于在描绘家庭生活和人物肖像上技法很好的画作。



《海茵里克·丹内克尔》柏林国家博物馆馆藏作品　　博物馆 / 供图

《伏尔泰的剪影》中，画家以“点灯”的动作和画作下方“我点亮灯火，我阐明”的铭文表达了超越艺术本身的时代意义；而《海茵里克·丹内克尔》是克里斯蒂安·戈特利布·席克的名作，身着红、白、蓝三色的画家老师的妻子用率真和自信的状态映射了法国大革命解放浪潮影响下的新女性的自信。

馆长们的聚会带来了高质量的展览和更充足的展览时间：展期是一年，一直持续到 2012 年的 3 月 31 日。对于公立博物馆来说，利用自身的政府资源优势做这样的展，是要远远好于拿展厅收场租的行为——在这种行为下，展览往往只能持续两个星期。

“公共博物馆本身就是启蒙运动的产物。”文化部部长蔡武在论坛开幕式上说的这句话让馆长们频频点头。

在不久后的论坛上，墨卡托基金会的主席洛伦茨博士回应道：“中国的博物馆具有把自己当成观念的传播者、信息的传递者的国际意识。启蒙这一概念不应只限于哲学和史学的框架之中，它更应融入当今社会的文化中去。”

真希望这两句话能说到每个馆长的心里去。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
台北	36%	↑	英国	371%	↑
西安	29%	↑	法国	41%	↑
九寨沟	14%	↑	瑞士	36%	↑
丽江	13%	↑	新加坡	27%	↑
香港	–9%	↓	意大利	22%	↑
厦门	–15%	↓	印度尼西亚	9%	↑
澳门	–21%	↓	马来西亚	7%	↑
杭州	–22%	↓	泰国	–5%	↓
三亚	–24%	↓	马尔代夫	–30%	↓
北京	–48%	↓	韩国	–37%	↓

（11–04–06 到 11–04–12）

清明节后国内部分线路人气有所降低。但随着五一临近，预计预订出行人气又将明显提升。部分旅游热点的人气则继续上升，比如由于世界园艺博览会的举办，西安线路和世园会的产品吸引了不少旅游者报名，携程将在月底组织首批参观世园会的团队游客，自由行的报名情况也升温很快。此外，由于天气晴好，九寨沟、丽江也越来越收到游客欢迎。
五一出境游的报名已经接近尾声，欧美等长线游已经预订到 5 月之后，港澳、东南亚也预订了大部分名额，建议旅游者抓紧。

* 携程度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网，深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据，依据科学模型权威统计发布，客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	8 折	900
北京 – 广州	6.5 折	1110
北京 – 深圳	7 折	1230
北京 – 杭州	6.5 折	750
北京 – 成都	5 折	700
北京 – 青岛	7.5 折	530
北京 – 大连	5 折	360
北京 – 武汉	5 折	540

注：机票价格及折扣信息仅供参考，均不包含机场建设费和燃油附加费
（11–4–18 到 11–4–24）

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京寰岛博雅大酒店	5	2100	698
上海	上海浦东嘉里大酒店	5	2990	1941
广州	广州星河湾酒店	5	2162	988
武汉	武汉新华诺富特大饭店	5	1380	618
厦门	厦门华美达长升大酒店	4	1012	488

双重低价保证，三倍赔付承诺：贵了，携程赔您 3 倍差价！
备注：酒店价格及优惠信息仅供参考，具体情况以携程旅行网（www.ctrip.com）公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666（免长话费）
m.ctrip.com（手机上网）
无论何时何地，手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务，享受丰富的积分奖励



十年，我们做了什么

一张报纸和一个时代

■ 文钊 / 文

一个 10 岁的孩子不具备总结人生的资格——他的人生甚至还没有真正开始。一张 10 岁的报纸，当然也没有理由大肆庆祝自己的生日。呈现于读者诸君面前的，是经济观察报过去十年的报道节选。与其说这是一张报纸的十周年特刊，不如说这是我们这群人十年的一份工作小结。

我们诞生的这个时代，可能算不得最好，但也绝非最坏。不过有一点毋庸置疑，这是一个将被历史记住的、波澜壮阔的大时代，未来中国所期待的所有性格与形象，取决于今天的你我有着怎样的作为。我们诞生的时代，是一个可以决定未来的时代。这样的时代对于媒体来说，意味着巨大的责任。而我们，从一开始就已经知道，我们所应当承担的责任和义务。

每一个时代都有自己的新闻界，每一个时代的媒体，不管以怎样的面目出现，最终留存于记忆的只有它的报道。不管身处的时代怎样的不同，好的媒体身上都有一种共同的特质，那就是责任——对世界、对国家和人民的责任，并以促进正义和进步为己任。无论历史的某些瞬间曾经怎样被扭曲或者被装扮，那些真正与时代共命运的媒体，无一例外地具备这样的特征：他们以最大的热忱投身时代的浪潮，但又以警惕和审慎态度小心翼翼地保持对世界的关注。他们恪守以下原则——客观而公正地记录时代变迁，自觉承担历史守望者的角色，即使在最躁动的时刻也始终保有清醒和理智，即使要冒巨大的风险也依然敢于发出冷静而独立的声音，并不惮以最大的勇气承担由此而生的所有理解和不理解。这正是十年前，经济观察报的创业者在报纸清样上签下第一个名字时候的理想。

> 每一个时代的媒体，不管以怎样的面目出现，最终留存于记忆的只有它的报道

十年来，我们的态度始终不改。我们坚定地相信，转型中国需要一份严肃的报纸，我们相信这个社会需要理性和建设性的声音，我们始终以此作为自己的基本态度。我们从来不隐瞒自己的使命——以我们的努力，和社会各界共同推进中国和世界的文明和进步。我们当然知道自己的力量还很弱小、自己的声音还很稚嫩。但我们认定，这就是我们全部事业的起点。

2001 年 4 月 16 日，在十年前的创刊号上，我们用四张漫画告诉读者我们所希望拥有的品格：不冲动、不虚伪、不媚俗、不破坏。这是我们对于这份报纸“报格”的理解。我们坚信，经济上中国应该走向法治的市场，政治上则应走向民主。我们主张中国社会各阶层理性而平等的讨论，我们反对简单粗暴的指责与批评。因为简单粗暴的指责与批评虽然容易，但不解决任何问题，而当下的中国更需要以建设性的主张来解决现实的问题。

我们心态积极，对于未来抱有美好的期待，相信世界会变得更好，但我们也意识到所有美好的期待只能在实践中通过努力逐步实现。我们给自己的定位是实践者，而不是空想家。我们着力关注中国政治和社会生活中任何积极的变化，而不管这种变化是巨大的还是微小的，因为我们相信即使那些细微的变化中间，也可能蕴藏着引导时代前行的信号。我们不怕其陋，愿意是那个童言无忌的天真孩子。

我们关心商业，相信植根于市场土壤的自由商业将是推动整个中国前行的最生动的力量之一。尽管中国的“土壤”也许还掺杂着一些不良因子，甚至商业本身也还远未完善，但我们依然提倡“上帝的归上帝，凯撒的归凯撒”。我们既呼吁放松管制，培育缺失的企业家精神，也热切期盼新兴的商业阶层诚信尽职，体现出足够的责任和承担。

从经济、政治到社会和商业，当我们回望过去十年所做的一切，真正令我们欣慰的并非我们报道了那些众所周知的“大事件”，而是我们以自己的独立思考和观察呈现于读者的那些篇章——那些人和事乃至思想当时或许不为外界了解甚至被曲解和误解，但最终却证明这些才是真正印证了历史脉搏的东西，更多的时候是它们改变了一些事情的走向，促成了一些领域的变化。十年特刊所能节选的只是其中很少的一部分，但浸润了我们一以贯之的追求。我们力求客观公正，我们追求真相，但我们姿态温和，善意待人，决不敢因为媒体话语权而去“打”谁，“搞”谁。这样的坚持曾经被误读，这样的姿态曾经被曲解，但最终我们证明了自己的原则和底线——不因被报道者喜欢而谄媚，也不因被报道者恼怒而折腰。

身处转型中国，我们知道中国还有很长的路要走。我们虽不敢以启蒙者自居，但让最有价值的思想穿透蒙昧；让科学之光闪亮于中国这片曾经诞生古老文明的土地；让人民沐浴在常识的阳光之下，却始终是我们不敢懈怠的职责。我们深知对一个仍在探索中的民族和国家来说，需要媒体人付出努力，承担这样的职责。当我们因压力而困惑，甚至惶恐、甚至胆怯的时候，正是来自你们的鼓励，让我们坚强地前行。

这十年，与其说我们主动塑造着自己的形象，不如说读者和这个时代的期待塑造着我们的性格。对于未来中国而言，我们每一个人都是历史塑造者。我们期望有一天，当中国变得更加美好时，如果我们的后辈问，你们曾经为这个国家和他的人民做了些什么，我们会说，那个时代的每一天，我们都不曾懈怠。



不止管理财富，更助您实现人生的价值！

这就是我们百年来始终坚持的信念，也是一个财富管理银行创新的动力。

客服热线：95559 **www.bankcomm.com**

您 的 财 富 管 理 银 行

交通银行
BANK OF COMMUNICATIONS



历史总是绵延渐进的,我们经常习惯赋予某个年份、某个事件以转折性意义。

这一年,中国和世界为我们呈现了一幕幕盛大戏剧。

清晰记得,2001 年 7 月 13 日夜晚的北京,长安街成为一场盛大的派对场所。中国申奥成功意味着世界的承认。时年 72 岁的何振梁是中国奥委会名誉主席,这个总是面带微笑的体育外交家在当晚的申奥陈述中说,"无论你们今天做出什么样的选择都将创造历史,但只有一种决定能改变历史……"

2001 年的中国,改变历史的不仅申奥成功一件。在这一年的最后一个月,中国正式加入 WTO。

这一年的英国《经济学人》杂志曾经预测,WTO 后倾泻而出的劳动力,将让世界工业国家的失业人口上升 1 个百分点。事实也证明,世界制造的中心的确转向了中国。

我们也还记得,在商业领域,这一年彩电价格战终酿恶果,全行业亏损面临崩盘;长虹人事地震,倪润峰复出;电信分拆;联想裁员;新浪王志东出局;联通 CDMA 项目启动;宝马结盟华晨;沃尔玛、家乐福等国际商业巨头在中国全面提速……

这些接连上演的剧目背后,无不是计划与市场的较量。

而在资本市场,2001 年较之以往任何一年都具有更多的变数和不确定性。

减持国有股是当年的大事件。这一年的 10 月,中国证监会开始向社会各界征集对国有股坚持的建议和方案。也是在这一年,中国 B 股市场开放,同时,在监管方面,打击黑庄,成为这一年监管的鲜亮之处。亿安科技黑庄案、证监会成立九大稽查局、央行查处银行违规入市资金……

所有这些,即使在十年之后的现在,依然让我们记忆深刻。

这一年,记忆深刻的还有 9·11。

事实上,这一年的世界经济,正在从低迷中醒来,虽然互联网经济泡沫的破灭还让人懊恼,但寻找新的经济增长点已经曙光初现。

中国和世界,在这一年,迎着曙光,在历史的长路上不停向前。

文章摘要

"证监会系"掌管下的券商们

作者:宗盛 出版日期:2001.11.19 A1 版

前不久,世纪证券低调成立了。但它还是吸引了人们的注意力。没有别的原因。毕竟,吴敏文年仅 30 多岁便能出任世纪证券总裁这一高位在证券业内仍是凤毛麟角,更主要的是,在此之前他就职的单位为中国证监会发行部。

而这,只是显露了证监会不少官员出任证券公司高管职务现象的冰山一角。

与证监会相关部门的沟通能力在项目成功中所处的重要地位,"其实已成为业内一个尽人皆知但秘而不宣的秘密。"熟知业务运作的投行人士说。并且他认为,股票承销量与公司高管来源于证监会的人数存在着一定程度上的正相关关系。

"证监会官员到券商中就职,实际上模糊了监管者与被监管者的界限,而本来应该是猫和老鼠的关系。"香港中文大学教授郎咸平说。

这样,"还会给证监会官员造成错觉,使他们认为自己有退路。"郎咸平担忧地说。他认为,"目前证监会监管中存在的最大问题是执法不力,总是受制于人情压力和政治妥协。"

如果说,上市公司质量低劣是中国证券市场最大的不幸,那么,监管角色的含混不清则是证券市场最大的悲哀。


经济观察报
The Economic Observer
"证监会系"掌管下的券商们
中国—东盟:亚洲新格局
经贸委不是国企管理局

新闻背后

2001 年冬的那件事

■ 王胜忠 / 文

电话声音响而且持续,在空旷和寂静的屋子里,有些不情愿,但还是起来去接电话。如果还像过去那样相信我的记忆的话,那天是 2001 年 11 月 13 日,周二早上 9 点左右。

电话是刘坚打来的,其时,他分管财经、公司新闻。他说,朋友告诉他证监会官员聂某要出任光大证券总裁,这个新闻值得报道。

当时,我到经济观察报也就一个月时间。而这个选题是在之前我就职的中华工商时报就想做的。有时,回想那时的自己,青涩,也容易波动,遇到点不如意就选择懈怠和消极。

回头再想,当年曾引起波澜的,也就那样。事实很简单,证监会的官员们不断地到证券公司出任要职,而那时的证券公司风光,收入也高。唯一要说的,这种身份转化是否恰当,监管者和被监管者的界限模糊之后,该如何监管。彼时的证监会一直在推进市场化改革,在强调不能既做裁判员,又做运动员。谁来监管监管者?这是个问题。

其实,文章出来后,在经观的评报中被考之以"有些平淡"。后来外界的反应有些强烈,先是当期报纸销售很好,后来是报纸被送到中南海。再后来,证监会也曾经发函到经观的主管主办单位,询问我们为什么要写这个报道,目的与动机是什么,作者是不是从会里出来的。还据说,当时的证券媒体同行还接到要求希望声讨我们。

当然,这些都是同事们告诉我的。当时的我,倒真的是置身事外。或许那时的舆论氛围更好,对媒体还依然有着尊重;或许,那时的媒体人更纯粹,更愿意为一种媒体责任去担当,也更愿意守着那份节气与坚持。

我唯一看到的,是时任国务院总理朱镕基对证监会对这些问题上报材料中的一个批示。大致是在 2002 年初,经观对此做了一个致歉,由这篇报道引发的纷纷扰扰算是画上了一个句号。

一度,听会里的朋友说,那些本来要去券商任职的官员因为这个报道被停滞了一段时间。当然,随后,中国证券市场进入了长达 5 年的熊市,大量证券公司濒于破产边缘,为此,证监会还专门成立了风控办,主要目的就是化解券商的危机。

后来,去证券公司的,去基金公司的官员还是不少见的。就像那个说出皇帝没穿衣服的小孩一样,当他第一次说出事实时,周围一片讶异,随后也就以为稀松平常。

或许,这就是你我身边的社会,我们都找到了我们适应生存的规则。

经观记忆

谁在买经济适用房?

作者:黄华
出版日期:2001.4.16 C8 版

人们普遍认为,购买经济适用房的人中属于中低收入者的比例是比较少的,绝大多数人认为,购买了经济适用房的人里面属于中低收入的比例低于一半,甚至有超过 1/4 的市民认为这个比例不足 15%。按 60%为 30 万以上的经济适用房 2 成 20 年按揭,月付也要在 1500 元左右,这是一般家庭月收入不到 3000 元的中低收入家庭所不能承受或者负担不起的。曾经有过报道说,由于开车去看经济适用房的人太多了,以至于找不到地方停车。另据北京市去年的统计,16%的经济适用房被中上收入者买走,这一方面造成经济适用房供应紧张,另一方面使政府准备给穷人的补贴给了富人。


大事
中国资本市场酝酿全面开放
"江苏号"初试"网运分离"
安徽格力停业 空调产销矛盾激化

中国资本市场酝酿全面开放

作者:刘乾坤
出版日期:2001.5.28 A2 版

如果把近来一连串重大的有关资本市场的各种消息加以整合、梳理,至少可以开列出这样一份清单:B 股扩容并向境内自然人开放、A 股有望向境外资金开放、首只开放式基金推出、境内外币存款利率再次下调,再加上法人股流通提上日程、不良资产向外资放开,还有人民币可浮动汇率、统一指数的编制完成等等,这一切使得中国资本市场的上空弥漫起越来越浓的"开放"的空气。人为的壁垒正在渐成往事,兼容并包正在成为主题词;而每一个人为壁垒的拆除就意味着一个新的投资机会的出现、财富效应的累积、市场半径的延伸。



经观记忆


经济观察报
The Economic Observer
刘氏兄弟:成长中的金融大亨
中华网最终锁定新浪
杰克·基尔比
告别计算机革命的纯真年代

刘氏兄弟:成长中的金融大亨

作者:李岷
出版日期:2001.6.4 A1 版

从去年年底至今,刘永行麾下的东方希望集团向金融业频频发力。民生银行之后,民生保险是众民营巨头们酝酿的又一个民营金融实体。东方希望作为发起股东之一总共投入了 7500 万,约占总股本 10%。刘氏四兄弟中,只有刘永行的东方希望坚守当年发家的行业,基本上是沿着饲料主线上下游发展。不过刘永行说,东方希望正在考察两三个领域的发展机会,一旦敲定拍板,刘永行将集中精力在那里开拓,将饲料业务交给管理班子运作。而短线的金融运作成为支持类似大型投资的一个重要资金来源。


Column
最低工资制能否战胜贫穷?
改革我们的教育

贫油再度威胁中国

作者:何军 海宽
出版日期:2001.6.11 C1 版

去年(2000 年)的国际油价猛涨引发了能源安全特备是石油安全这么一个话题,而目前中国的能源安全问题突出表现在三个方面。第一,能源的自给能力远远不能满足经济建设和社会发展的需要。第二,和国外发达国家相比,中国没有战略能源储备。第三,能源结构不合理。

最低工资制能否战胜贫穷?

作者:夏业良
出版日期:2001.10.1-10.8 D2 版

最低工资制的出发点是为了保护处于弱势地位的就业者,但应该考虑到地区差距和发展阶段的差异,而不能一概而论地大面积推行。同时我们并没有充分的依据表明最低工资已经有效地改善了低收入劳动者的生活水准,因此我们必须谨慎对待这一政策,而不能先入为主的相信实施最低工资制就一定能"战胜贫穷"。


China and USA
观察家
[中美特刊]
中国与美国:217 年的理解

中国与美国:217 年的理解

作者:许知远
出版日期:2001.10.15 D1 版

中国与美国 217 年的交往历史,正映射出人类发展的基本理念——"文明是相互流动,相互学习"的。美国人通过学习欧洲,而在 19 世纪末强大起来,通过在二战中大量接纳欧洲的科学家而主宰了战后的世界;中国的境遇艰难却更具说服力,他曾经因为拒绝学习他人而从世界的中央跌落下来,在痛苦与不安中,她半被迫、半主动地接受着外来文明,并必将因此而重获尊严。

文章摘要

联想赌命

作者:王涌 任雪松 迟宇宙 出版日期:2001.6.18 A1 版


经济观察报
The Economic Observer
国有股减持启动了一个进程
浙江"第三次土地革命"
联想赌命
淄博调查
合资情变:弃长虹飞利浦情移 TCL

2001 年 6 月 11 日,正在成为一个值得纪念和回味的日子。经过了一年半的谈判,在这天,联想集团与美国 AOL- 时代华纳集团的全资子公司美国在线(AOL)签定了合资协议:联想与 AOL 各出资 1 亿美元,组建合资公司。

联想去年(2000 年)花大力气创建门户网站 FM365 时,遭到了少有的批评。业内人士认为这是联想战略上的失误,远不如提升联想品牌的效果好。

但这些以往将掌声与鲜花等各种名号扣在联想头上的业内人士,并没有看到联想自己面对未来的恐惧。那是阳光打在身上刚刚向前迈了一步,就听到身后传来冰雪消融声的恐惧。

柳传志何尝不想"提升联想品牌",但问题不是如何提升,而是在什么产品和角色上去提升。他很清楚,建立在没有"核心技术"上的拼装电脑和分销国外 IT 产品角色上的联想品牌是多么脆弱。他也明白,作为中国 PC 产品老大的联想,看起来再大也没有什么能保障其不会在瞬间坠落的"核心价值"。

于是联想"拐大弯儿",要建新联想。柳传志站在冰面上看到,网络企业即便没有盈利模式,但还有钱撑着时,还能保持其品牌的影响力和其价值,产品经济已过渡到服务经济,于是我们看到了联想的网络豪赌。赌注的标的是高昂的:联想的品牌和未来。

而这一回,联想选择了号称是互联网最成功商业模式的 AOL,尽管在 AOL 带着技术、网络内容和赢利模式加入联想的赌局之后,一定程度上增加了联想的取胜筹码,但在少则几年、多则十几年的投资期内,市场的变化谁也无法把握。

柳传志把联想未来的赌注下在了宽带设备的广泛应用上,下在了在线支付手段被消费者广泛接受上,下在了 AOL 的成功商业模式在中国的成功拷贝上,更下在了中国加入 WTO 之后政策的调整上。

联想赌命,未来命运仍不在自己掌握之中。

新闻背后

从人到猫

联想的九条命

■ 王涌 / 文

2001 年 6 月 11 日,星期一,联想对外发布与 AOL 的合作。那是一个联想大小事件都会牵动所有媒体的时代。何力和刘坚在编前会上,把这期头版头条的任务布置给我。

通过资料分析和对其历史发展脉络的把握,我们感到了联想面对自己未来的恐惧——那是阳光打在身上刚刚向前迈了一步,就听到身后传来冰雪消融声的恐惧。那时,联想刚经历了分拆,2000 年创立的门户网站 FM365 被业内大加诟病,在中国即将加入 WTO 的背景下,与 AOL 合作,能给联想一个安定的未来还是有病乱投医? 又或许是在用表面强大的合作来掩饰内虚的恐惧?

发展了 18 年的联想和柳传志,在"摸着石头过河"的时代,是众人跟着过河的坐标,早已承载了过重的象征意义。"被象征"是件要命的事。

一条命够承载那么多的象征意义吗? 早前巨人史玉柱就被巨人大厦的"象征意义"拖垮。

我们确立了《联想赌命》的标题,做了报道的整体规划,我写开篇和结束段落,迟宇宙写中间联想历史脉络分析,任雪松写现实和未来分析,最后汇聚到我这里,进行整体梳理。

2001 年 6 月 19 日,报道一经面世,就赢得了业内的广泛关注。吴茂林等媒体记者给我打电话说,这可以说是经观创刊前 3 个月中,第一篇真正意义上的公司深度报道,是同期所有媒体中对联想最深刻的报道。随后的一天,我被总经理张忠拖着去联想,他说,"联想的人想见见咱们,跟咱们聊一聊。"

回头看,理解联想发展脉络的秘密,恰恰就在 2001 年前后。在赌命的裂变下,联想开始了"从人到猫"的转变历程。一条命不够,得有猫的九条命。"联想(电脑)是我(柳传志)的命",这条命被柳传志分化出来去承载所有的象征意义。史玉柱的命运不会在柳传志身上重演。

2000 年拆分之后,外界比较关注的是这个公司被一分为二,一个杨元庆的联想电脑,一个郭为的神州数码,但是静悄悄却更重要的一个有历史影响的事件是柳传志拆分出了一个母公司叫联想控股,开始非相关业务多元化之路。

2001 年,联想控股就创办了做早期风险创投的联想投资和开发写字楼和住宅的融科智地;2003 年又创办了集中于晚期重组业务的弘毅投。

到了 2009 年的 9 月份,柳传志引进的中国泛海集团成为持有联想控股 29% 股份的新股东,股份进一步均衡化,为"九命"联想打下了永续经营的基础。

期间,联想电脑收购 IBM,没有创新地推出乐 phone 与乐 Pad,柳传志悲壮地高呼"要与苹果背水一战",对于商业新世界来说,都只能算是一场观众在不断离席但主角要坚持下去的表演而已;对于大联想来说,这都不再是要命的事了,或许那只是一个面子问题。

文章摘要

我曾是个 dot-commer

作者:许知远 出版日期:2001.4.16 D1 版


生活方式
Life 生活
我曾是一个 dot-commer

1999 年 5 月,我坐在光华长安大厦张朝阳的办公室,对面的被采访者向我讲解着他如何说服风险投资商,如何创办公司,以及入选《时代》全球数字精英 50 人的感受。我知道,空气里飘浮着一股挑逗与不安的气息,我希望 5 年后,有人问我同样的问题,我将比眼前这位 36 岁的老年轻人更富感染力与表演性,那时我也不过 27 岁。

1999 年的夏天,北京的空气里充斥这种蠢蠢欲动的气息。

我突然发现,我周围的同学都已经开始讨论休学创业的问题了,而在北大东门曾经拥挤了文学青年与艺术青年的雕刻时光咖啡馆里,时髦男女频率最高的谈话是"我做一个网站"。新浪、网易、搜狐这样的名字变得如 50 年代的东风汽车、灯塔肥皂一样出名。人们说起 pageview、VC、CEO、天使投资、dot-com 这样的名词,就像说油条、豆浆一样娴熟。

据说那时的中国上空到处飘荡着美元与港币,只要一份漂亮的商业计划书,就可以分一杯羹。我知道自己不是马克·安德森那样的技术天才,也不可能一夜暴富,但是,我不想错过这股潮流。

1999 年 11 月,我们这家 50 人左右的网络公司成立了。我坚信,我一生中最快乐的工作时光是在这家公司最初的三个月度过的。

而在此期间,dot-com 的泡沫愈发美丽。在狂热达到巅峰之后,危险即将出现。

2000 年 9 月开始,dot-com 的大幅度降温已经开始。自 10 月以来,一些曾经牛气冲天的网络公司传出了裁员的消息。而那些曾经沸沸扬扬的年轻的校园创业者,大部分都灰溜溜地回到了校园,他们没有让自己变成神话。

到了 2001 年 1 月,已经没有人反对美国经济已经陷入衰退,美国的 dot-commer 正在大批主动或被动地离开新经济公司。

作为这场运动临近尾声的参与者,我心怀莫大感激地回忆起这场运动。这是一次启蒙运动,由于背后强大的资本力量,它的启蒙效果比仅仅的学院派的呐喊有效得多,中国的年轻人通过亲身经历,感受到另一种生活方式的魅力。

当然,我不会否认在任何一场运动中,大多数人永远是盲从与愚蠢的。就像所有人都误解 dot-com 仅仅是一种追求财富的集体行动。对于更多的普通的中国青年来说,重要的是,他们参加了这场可爱的狂欢,大把地花着别人的钱,然后为自己的青春无理由地喝彩。尽管,他们将来注定平庸,但至少他们拥有了可资回忆的东西。

新闻背后

对话许知远

■ 韦承武 / 文

经济观察报:你当时为什么会去做一个互联网创业者,最原始的动力是什么?

许知远:当时我朋友在做互联网,就是现在《GQ》的主编王锋,他把我拉去的,就是一毕业每月能挣到 8000 块钱,而且当时所有人都在做互联网,没想太多。

经济观察报:十年以后你再来看你的这篇文章,有什么样的感觉?

许知远:没看,就是扫了一眼,还是挺可爱的吧,年轻时候的那个劲儿。

经济观察报:最近还在关注互联网吗?

许知远:关注互联网文化吧,它们对整个世界的冲击,这个是当然关注的。现在做互联网已经超越了经济层面,涉及到政治层面、文化层面了。

经济观察报:十年前的互联网或许还有些创新的东西,但现在已经没了,你怎么看?

许知远:中国所有的行业都有这个问题。创新是来自于市场的开发,这些年中国整个的建设都进入到一个封闭的状态,创新就会少,所有行业都是这样。

经济观察报:十年前的时候,很多年轻人在互联网创业,而且也有资金愿意支持他们,但现在越来越少,资金、技术门槛也越来越高,你觉得这个背后是什么因素?

许知远:这个是必然的趋势,就像当年的淘金热,可能就第一代人第一批人会有更多的机会、可能性,后来就固化了。在中国可能更明显的一个原因就是政治权力介入太多了。这是这个转变,一个是必然性,另一个是中国的特殊性。其实我还不是最初的那批 dot-commer,最初的是张朝阳、丁磊他们那个时候,90 年代中后期,他们是,我们是跟随的,是浪潮马上退去的那个阶段。

经济观察报:你怎么看张朝阳、丁磊这些人和他们的公司这十年以来的变化?

许知远:张朝阳是一个最典型的创新者,海外的背景回来,但现在搜狐对于中国新的意义完全消失,就是一个大公司而已,互联网代表的创新已经被中国传统的社会模式所吞噬了。

经济观察报:据你的观察,这十年间互联网行业最大的变化是什么?

许知远:现在互联网不只是一个行业,它更多地介入政治生活、经济生活和社会生活里面。互联网已经变成社会主流一部分,深刻改变中国,另外它的创新性也被中国的传统模式给吞噬了。就是两面,它既改变了中国,中国也改变了它。

文章摘要

住房内外销并轨 上海地产界陡然生变

作者:郭为中 出版日期:2001.8.6 B3 版

7 月 30 日下午,上海国际贵都大饭店,上海公布了内外销商品住房并轨新闻,举行了第一次内外"一视同仁"地块公开招标活动。首次招标共 5 幅地块,分别位于松江、长宁、卢湾、杨浦和虹口区。

同一天,上海市人民政府新闻办举行新闻发布会,从 2001 年 8 月 1 日起,上海的商品住房销售将结束"内外有别"的历史。外籍人士只能购买楼价昂贵的外销房的经历,终于成为过去。

但是许多业内人士认为,仍有不少疑问需要解答。

最大的疑问是内外销房并轨后的外籍人士个人贷款问题。内外销商品房并轨以前,原来上海房地产金融市场上的个人信用评估体系就没有健全和完善。而现在随着内外销房的合并,要对进入房地产投资消费领域的境外人士的收入状况和个人信用进行评估,难度加大,新规定中并没有对此进行界定。

其次,对历史遗留的外销房的抵押价值评估统一标准难以确定。内销房商品房并轨以前,国家对外销商品房开发的取费和课税都高于内销商品房,形成了外销土地和房屋的高成本。而内外销商品房并轨后,原有遗留的外销商品房的价格势必下降,如何在并轨后统一的市场上真正体现历史外销房的抵押价值,将是困难的。

而"内外销房并轨"对上海乃至全国的房价的影响,出现了截然不同的观点。

一种观点认为,内外销商品房并轨后,境外购房者的选择空间将大大扩展,很多境外投资者将到我国进行"投机性"购房,会使房地产价格出现飙升。

也有许多人持相反的观点。6 月开始,上海的外销房就刮起了一阵降价风。星海大厦,从每平方米 8000 多元人民币,跌到 4000 多;黄金地段的鸿发苑的售价跌幅也近 50%。

新闻背后

温故 2001

■ 郭为中 / 文

2001 年的 3 月中旬,我在上海接到一个电话。

"请问您是郭为中吗?"

"我是。"

"我是经济观察报的总编辑何力。"

"您好,何先生"。

我和《经济观察报》的关系就这样开始了,到现在已经整整 10 年。

我一开始在经观报上发表了很多人物和商业故事性的报道。

记得 2001 年我采访和撰写了邵亦波、英国人胡润、王维嘉、贝塔斯曼 CEO 米德尔霍夫、史玉柱、新浪最早的海外投资人冯涛、张曙阳、张宇、徐沪生、刘积仁等等。

后来在 7 月开始,我开始写新闻报道。

像 2001 年 8 月 6 日刊登的《住房内外销并轨 上海地产界陡然生变》的文章,其实就有之前采访文华行老板张宇的经历,对海外人士只能买外销房、后来外销房大跌,像利达行、文华行这样的香港房产中介都折戟沉沙有所了解。

从 2001 年 4 月跨进《经济观察报》的大门,十年过去了。大事、小事、国事、家事,在此,慢慢沉淀。

没有变化的是,我依然在经观。依然深爱着这张橙色的报纸、依然深爱着这份工作。

文章摘要

上海金茂成了“烧钱机器”
中国第一厦要换东家

作者:任雪松 童桦 出版日期:2001.5.14 A1 版

中国第一高楼——上海金茂大厦近日再度引发资本市场的关注。消息人士透露，香港怡和集团旗下的置地集团公司正与上海金茂集团就洽购这座中国最高的大厦进行谈判。

该桩收购涉及上海金茂大厦40％的股权，涉资达1.5亿美元，折合约12亿人民币。据悉，双方已接触数月，谈判过程异常艰苦。

金茂大厦由包括中国化工、中国粮油食品、中国五矿在内的14家专业外贸总公司共同投资近6亿美元兴建，其中，中国化工进出口总公司是金茂大厦第一大股东，占有近52％的股份。大厦于1999年落成，现由上海金茂集团直属管理。

按照金茂集团租售部副总经理邵建先生的说法，目前金茂大厦写字楼租售收益现在已接近1亿人民币。酒店收入包含餐饮与客房每周收入可达500万人民币，一年的收入近2亿人民币。观光厅全年的收入在几千万元。

粗略估算，金茂大厦的年毛收入可超过3亿人民币。

不过，号称品牌最尊贵、写字楼租金也最贵的金茂大厦表面上看就像是在打造一部“生钱机器”。然而，实际的情况却是“生钱机器”难敌“资本黑洞”：金茂的造钱速度远远比不上其经营运行成本的开销。

一位不愿透露姓名的金茂管理人员表示，金茂大厦最大的财务支出是每年庞大的银行还贷利息。综合各项费用，整个金茂大厦每天的运营成本支出近100万人民币。据此估算，金茂一年的运营成本竟高达3.6亿人民币。

在收入与成本支出相抵之后，极尽豪华的金茂大厦就像一个资本“黑洞”，每运转一天，都会造成巨大的负担。

中国化工进出口总公司持有金茂集团52％的股份，是金茂的第一大股东。此次怡和旗下置地集团与金茂的股权洽购谈判，交易额度涉及金茂大厦40％的股权，涉资达1.5亿美元，这其中必然与中化有着千丝万缕的联系。

另一消息人士称，一民营企业欲出资13亿元人民币购买中化所持金茂股份，据说相关的谈判也已在进行之中。联系置地集团收购金茂股权一事，看来中化欲扔掉“金茂大厦”这一“烫手山芋”心意已决。


经济观察报
The Economic Observer
上海金茂成了“烧钱机器”
中国第一厦要换东家
艾滋病与专利:危险的关系
耶鲁校长:另一种召唤
看财富论坛 析中美关系

新闻背后

谁是下一个金茂大厦?

■ 任雪松 / 文

1999年，德意志银行驻香港分析师安德鲁·劳伦斯(Andrew Lawrence)首度提出“摩天大楼指数”(Skyscraper Index)，他发现，世界顶级摩天大楼的建设，与商业周期的剧烈波动高度相关，经济衰退或股市萧条往往都发生在新高楼落成前后。劳伦斯把这个发现称为“百年病态关联”:大厦建成，经济衰退。

摩天大楼效应在现实中被演绎成为“劳伦斯魔咒”:1930年、1931年，美国“克莱斯勒大厦”和“帝国大厦”完工，纽约股市崩盘，美国与全球经济处于经济大萧条时期；1973年，纽约“世界贸易中心”、1974年芝加哥“西尔斯大厦”相继落成后，发生石油危机；1997年吉隆坡“双子塔楼”成为世界最高建筑之际，发生了亚洲金融危机。

上海金茂大厦也没有挣脱这一命运:作为当时的中国第一、世界第三高楼，金茂在1998年封顶之时，也刚刚遭遇了亚洲金融危机的洗礼。

《上海金茂成了“烧钱机器”中国第一厦要换东家》这个选题最早是副总编辑肖瑞提出来的，当时她还尚在中国新闻社，辞职手续还没有办完，何力和刘坚对这个选题都很兴奋。当时经济观察报创刊刚刚一个月，报纸还没有变成后面的橙色纸张，还是采用泛着些青色的进口新闻纸。

想来吸引我们的因素，一是金茂作为中国第一高楼，与“劳伦斯魔咒”相对应，本身具备很强的戏剧性；另一个是金茂商业运营的亏损引起了我们的关注，一个直接的新闻由头是香港怡和集团旗下的置地集团公司正与上海金茂集团洽购股权。此外，还有一个小插曲，3个月前，一个安徽籍男子为了挑战法国蜘蛛人阿兰，第一个徒手爬上了88层的金茂。

我和驻上海记者童桦分头采访了金茂的运营方以及大股东中化集团。

现在回过头看当时的采访技巧很稚嫩，也许可以用“拙劣”来形容，或者说有点像是央视的新闻暗访片段。但可能是年轻执着的缘故，也总能攻克一些看似“不可能的任务”。

虽然最后拿到了新闻，但至今仍然觉得应该对当时中化总裁办的张先生表达一下歉意。一方面当时对采访的意图有所隐瞒，当事人不是特别清楚我们新闻的落点；另一方面，新闻刊出之后，对于被采访对象没有采取一定的保护措施，比如隐去姓名，或者用内部消息人士的说法。

金茂大厦不应该仅仅作为当时的中国第一高楼才受到关注。在它背后，还隐含着类似中化集团这样的国有大公司对于一些非主业投资所存在的问题，以及地方政府为了追逐GDP，对一些指标性建筑的热衷和追求。

继金茂和上海环球金融中心之后，一些摩天大楼还在中国各地继续开工：上海中心大厦，位于陆家嘴金融区核心，总高度将达到632米，将在2014年竣工交付使用；深圳平安国际金融中心，2009年10月动工，高588米，计划于2014年竣工；重庆摩天双子塔，高度可能超过620米，将成为全球最高双子塔，预计在2014年竣工……

经观记忆


中国入世特刊
WTO 与中国变法

WTO 与中国变法

作者:邵颖波
出版日期:2001.11.12 E3 版

WTO的手现在越伸越长了，这已经变成了一个它的重要特征。在谈判过程中，中国在法律方面压力陡增。我们现在所要进行的变法无论从规模上、范围上，还是从对于社会的深远影响来说，都会成为中国历史上最为壮观的变法运动。


Business
商业
史玉柱:我终于还清了

史玉柱:我终于还清了

作者:郭为中
出版日期:2001.12.10 C1 版

拿下央视7600万的广告标段，出击生物制药，史玉柱的名片上又出现了“巨人集团”四个醒目的大字。之前，巨人集团负债应该在3–3.5亿，其中欠个人(主要是购买了巨人大厦楼花的人)1.5亿，欠企业1.5–2亿。





编辑：李晓丹
e-mail: lixiaodan@eeo.com.cn
美编：周青

经济观察报十周年
The 10th Anniversary of The Economic Observer

这一年是中国变革加速的一年，也是具有重要转折意义的一年，我们将该年称之为中国的"国际化元年"。

加入 WTO 这一行动是促进中国变革与转型的催化剂，这在当时激起了关于种种光辉景象与可能悲剧的想象。今天看起来，并不完全如此。对中国加入 WTO 的担心，绝大部分并没有成为现实。这同样回应了大多数人对于 2002 年的看法。不过，它带来的好处似乎也没有想象的那样大。

而仰融、杨斌等企业家的窘境、黄巧灵的被中伤，也并未减弱新兴企业家的形象。中国的企业家已成为社会进步的动力，只要给予他们更多的发展空间，他们便可以创造更多的就业机会，带来更多的社会财富。

回顾 2002 年的世界时，你会发现美国与欧洲并未陷入最初设想的经济衰退，反恐战争也并未引发严重的全球恐怖主义浪潮，和可能紧接而来的悲惨的无政府主义状态，但这种宏观性评估，很容易忽略阿根廷人面临国家崩溃的痛楚，及莫斯科与巴厘岛人的真实恐惧。像今天的我们很容易相信 20 世纪 90 年代的最后几年是繁荣的凯歌高奏的时代，是新经济的光辉旅程，却遗忘了东南亚在危机之后的绝望。

历史给予我们的教训之一即是，其实我们几乎无法给予某个具体的年份以简单而确切的定义，尽管我们不得不尝试这样做。



任志强：梦想自己的新华远

作者：华威
出版日期：2002.11.18 A1 版

任志强不能两次踏入同一条河。一贯作风豪爽的任志强汲取谨慎而且低调地推进他的私募和 MBO 计划，把"单飞"的华远牢牢控制在自己能掌控的范围之内。

成功的私募使华远地产顺利完成了股份公司的改制，但这仅仅还是个序幕，任志强不会停住脚步。虽然华远地产只能说是国有控股企业，但这一次 MBO 的尝试，对其他国有企业来说，有相当多的借鉴意义。

美国"总统班底"投资中国

作者：郭为中
出版日期：2002.7.8 A1 版

2002 年 7 月 2 日太平洋百货重庆店出现大规模管理层人士变动，已经拥有太平洋百货 40%股权的美国凯莱尔集团将彻底买断太平洋余下的 60%股权，虽然太平洋百货相关人士对此否认，但这个之前没有任何知名度的美国企业——卡莱尔，走入了中国人的视野。而这个美国企业，早已因为"9·11"事件在美国名声大噪，而且背后还有一长串名声显赫的美国政要人物名单。



"磁悬浮"命悬京津线

作者：史彦
出版日期：2002.9.30-10.7 A13 版

尽管 31 公里长的上海磁悬浮铁路在 2002 年 9 月 25 日已经既然怒全线调试阶段并预计在明年初试用，作为实验项目，它还无法提供足够的证据表明磁悬浮技术也适合于修建 1300 公里长的京沪高速铁路。对于坚持磁悬浮技术的一派来说，因为世界上目前还没成功的商用案例，使他们的观点显得有些纸上谈兵，在上海磁悬浮后，他们需要寻找更有力的论据，京津铁路是最合适的对象。



SOHO 中国涉险上市

作者：曹盛洁
出版日期：2002.10.21 A11 版

SOHO 中国在美国和香港上市的定位不是房地产公司，而是高增长和亿品牌创造价值的公司。在美国，以房地产开发商名义上市是很困难的。作为首家试图在香港和纽约同时上市的内地民企，经营的又是不被投资人看好的房地产业务，SOHO 中国如何巧妙安排并进行资产打包十分引人注目。

文章摘要

庄家华夏

作者：童珊 出版日期：2002.8.5 A1 版

从公开披露的信息看，华夏证券仅是太极集团的第三大股东。但有消息证实，截至 2002 年 6 月 20 日，华夏证券持有太极集团流通股票近 14.2 亿元的资金，占其所委托理财资金的 60％。

记者手中的一份资料显示，2001 年华夏证券在受托投资管理业务上的损失为 2.07 亿元。截至 2002 年 6 月底，华夏证券委托理财资金共有 25.7 亿元，其中已入市资金 23.66 亿元。这 23.66 亿元，被华夏证券用来重点持有 15 只股票。太极集团（600129）是华夏的"最爱"。

从公开的关系来看，华夏证券是太极集团的第三大股东，持有太极集团 895.43 万股，与华夏证券有密切关系的另一家名为华夏世界的创业投资公司持有 113 万股。公开信息显示，华夏证券直接或间接共持有 1008.43 万股太极集团的流通股。

但根据记者得到的信息，截至 2002 年 6 月 20 日，华夏证券持有太极集团股票是 5109.0731 万股，而太极的流通股总量仅为 7500 万股，华夏拥有近 70％的流通股。只不过，资料显示，这些股票都是以委托资产单位名下出现的，出现频率较多的是宝山联合、奉贤江海、社会保险、中核财务、四川日报等等。按照常规，由于这些都属于法人单位，对应的股东账号应以"B"字打头；而资料显现的，这些单位对应的股东账号大多是以"A"字打头的个人投资者账号。资料显示，华夏证券在做这个项目时动用了 14.2 亿元的资金，占所有委托理财资金的 60％。

在 6 月底，除了太极集团之外，华夏所持股票的成本都高于市价。单纯从账面上看，华夏委托理财业务上投入的成本和市值已经能够持平，反映不出亏损来。

委托理财为证券公司带来的困局，不止曾经闹得沸沸扬扬的南方证券，更不止华夏证券。



新闻背后

我们被迫的"隐"时光

■ 何晓鹤 / 文

那是 2002 年夏天一个周五的早晨，阳光明媚，窗外甚至有鸟叫声。但我却无暇顾及，我正无比沮丧地给我的同事王胜忠打电话。我告诉他，华夏这篇稿子我实在写不下去了，希望他能完成稿子的剩余部分。

直到现在，我都觉得那一天是我记者生涯中最黑暗的一天，一篇好的新闻报道所需要的全部元素都在我的手里，可我却写不出让自己满意的作品。

感谢王胜忠，他随后的妙笔让《庄家华夏》这篇报道接近完美。当然，还不止于此，这篇报道所拥有的大量事实证据也来自于他。

2002 年，中国证券交易市场成立十年有余，但内幕交易以及信息的不透明，不对称肆意的市场中，那时很多证券机构利用委托理财经营资格，在证券市场中左右逢源，监守自盗。华夏证券是其中很有代表性的一个，他们与太极集团间那些不得不说的事，业内时有传言。而我们通过各种关系拿到了大量的华夏操作太极集团及其他股票股票交易的资料，翔实得让我们震惊。

不过，当我们 7 月中旬拿到这些证据的时候，我们一直纠结于要不要报道。

2002 年的经济观察报，在这篇报道之前很长的时间里，没有什么引起轰动的文章，这让当时的总编辑何力很是焦虑。他私下里不止一次地和王胜忠说，没有打得响的东西啊。

王胜忠也很是焦虑，一方面，他焦虑着何力的焦虑，另一方面，我们拿到的证据可能会为很多为我们提供证据的相关人带来麻烦，如果写了报道，这些麻烦如何应付？

不知道，从外馆斜街到安贞桥，那一路上的风景是否还记得我们的心情。那年 7 月的最后一天，我和王胜忠在夏日夕阳的余晖中，在这条路上走了好几个来回，商量这篇报道要不要写，会不会惹来一些麻烦，那些麻烦都会是什么，我们又要如何应对。那时，我们都还年轻，热情冲动，勇于承担，但同时对很多事情又是心怀忐忑。

最后还是比我年长些的王胜忠颇有些壮士不回头地说："写吧，报纸需要这样的东西"。

报道刊发的那个周五的晚上，何力打电话给我，说，我给你们起了一个新的名字，童珊。然后，我们一起哈哈大笑。

笔名只是一层薄薄的保护膜。

即使我和王胜忠都对报道刊发后的效果做了我们认为充分的评估，但事实还是出乎意料。

8 月 5 日，当期报纸上摊售卖后，两三个小时内，全都"卖"光了。我的很多同事，跑了很多报亭都买不到我们自己的报纸。

据说，在亚运村的一个报刊摊，我们报纸刚刚上摊没几分钟，摊前就停了一个奔驰车，两三个壮男下车，"豪爽"地包下了那个摊位我们当期所有的报纸……

为了躲开"卖光"后的麻烦，随后的一周，王胜忠去了深圳"隐居"。我则关掉手机，在家吃睡宅着。当时和我住在一起的朋友开玩笑说，你别惹我啊，惹急了我把你们俩都供出去。

好吧，现在，我招供。童珊，并不是一个人。

文章摘要

海南磨难

作者：黄茂军 出版日期：2002.5.13 A9 版

1988 年 5 月，七届全国人大批准海南建省办特区之后仅一个月，熊谷组（香港）有限公司总经理于元平便与海南省政府达成成片开发洋浦的协议，海南省政府将洋浦 30 平方公里的土地使用权，以每亩 2000 元的价格，有偿转让给熊谷组（香港）有限公司成片开发，建立经济开发区，为期 70 年。

这种前所未有的决定立即在国内引发一场轩然大波，有人愤怒地将"出卖主权"、"制造新国耻"和"新租界"这类政治帽子砸到海南省的头上。

1992 年又有消息传出中央决定海南建省办全国最大的经济特区，目的就是要海南在对外"大开放"中实现经济的高速发展，充分发挥在我国对外开放总格局中的重要作用。

2001 年 2 月 27 日，当电视里播放江泽民主席等 26 位亚洲政要齐聚博鳌水城的新闻时，一位记者用典型的葛优式语言惊呼："火了！这地方要火了。"自那时起直到现在，来自全国和世界各地的游客蜂拥而至。

梳理海南 14 年的发展轨迹发现，它在每一次经济高潮来临前，都有一阵理论的鼓噪。



新闻背后

海南十年一梦

■ 黄茂军 / 文

海南离岛免税的政策总算落了定，财政部前几天发布公告，说是从 2011 年 4 月 20 日开始试行。海南想这一天已经有些年头了。

2002 年 4 月，我和老仲（仲伟志）、杨晓立一起被派到海南岛去报道博鳌论坛首届年会，肖瑞也去了，我们仨就住在潘石屹开发的"蓝色海岸"一栋别墅里。

究竟是怎样一种机缘让我和迟福林联系上的有些记不清了，似乎是通过何力，但更为合理的记忆应该是肖瑞的帮助，反正最后的结果是我们从博鳌撤到海口后，我就住进了海甸岛白沙门村中国（海南）改革发展研究院（简称"中改院"）的招待所。前几天，我在老仲的办公室和他聊起这段时，他说当时很羡慕我有这样的机会——当时的安排是由老仲负责做关于博鳌论坛的报道，我的目标则转移到中改院。

说实话，当时我自己没有意识到这是一种荣幸。迟福林为我的采访提供了很多方便，甚至让我有机会进入中改院的档案库，查阅那些珍贵的原始资料。遗憾的是，我面对这样一个前所未有的机会无从下手，后来我索性采取了一个笨办法，把全套的《新世纪》杂志合订本给搬出来，以此为索引把海南岛建省之后的这段历史给捋了一遍。

海南岛其实一直有个"蓝中国"的梦想，我后来在写作《海南磨难》时，用了相当的心思撰写了一段导语：建省 14 年，天性固执的海南岛一直没有放弃成为中国走向太平洋时代先遣的努力。

它非常在意并时时强调自己是中国所有特区中面积最大、位置距太平洋最前沿这一事实，却刻意回避或者含糊它是所有特区中 GDP 最少、城市化程度最低这另一事实。它创办时曾经被视作中国政府的一块试验田而受世人注目，但命运多舛，生不逢时，其建设的每一次高潮似乎都紧随一场灾难，或飘摇于政治风波，或湮没在经济泡沫。

在它几经跌扑之后，有人背过身去不忍目睹它悲壮地沉没，但最终它以自己的努力证明它是只不死的玳瑁。

这段导语可能写得太过煽情了，所以最后见报时让编辑给删了，但老实说，现在看这段文字，我还是觉得当初所花费的心思还是很有价值的，对海南岛而言，那的确是一精妙的概括。尤其重要的是，这段文字押题定调，海南岛一路的确是走得踉踉跄跄，饱经磨难，不说别的，仅一项"离岛免税"政策居然在酝酿 10 年之后才出台，这也太难产了吧！

文章摘要

我帮仰融美国上市

作者:王锐 出版日期:2002.7.29 A1 版

当仰融被美国上市公司“华晨汽车”解除董事局主席职务以后,2001 年刚刚回到国内的美籍华人汪康懋教授决定出来澄清一些问题,因为他 1992 年的 1 月份加入华晨,曾经是华晨系在美国上市公司——华晨汽车的发起人、董事兼常务副总裁。

他说如今让人难以核实来源的中国金融教育基金会的钱是当年仰融拿来的,考虑到当时国际上认为中国只有国有企业这个大背景才把华晨定位成国企。

当时,仰融已经尝试过到加拿大、香港等地上市,但都没有成功。起时最大的困难是国内有完善的法律,会计制度也不健全,会计和法律制度与国际不接轨,导致西方对中国的企业一直持怀疑态度,他们不相信中国企业能拿出良好的账目供人查阅。

“后来出现在招股说明书上的这个中国金融教育基金会,是仰融临时拼凑起来的。”正如汪康懋所说的:仰融只不过借用了一下基金会的名义,完成上市以后,不可能和他们一直保持什么关系。对于活动能力惊人的仰融来说,尽管他机关算尽,但这也许是他致命的疏忽。正是这个已经失去利用价值的基金会,在关键的时候把他从美国上市公司华晨汽车董事会主席的宝座上轻松推了下来。

仰融在忽视基金会的同时,因为要造中华轿车的设想得罪了一汽,也因为把发动机项目放在宁波而得罪了辽宁省,打算把辽宁建成汽车基地的辽宁省不会愿意看着到嘴的肥肉跑掉,认定仰融之华晨为国有资产,是最直接的办法。

尽管华晨被说成国有,但仰融上榜《福布斯》富豪,足以说明人们已经把仰融当成了民营企业家。



新闻背后

当新闻变成历史的尘埃

■ 王锐 / 文

无论当时多么引人关注,激发过多少人的好奇,9 年,对于一篇新闻稿来说,足以构成把所有细节都淹没。我们对这篇稿件的唯一关注点就是,这个故事主角的命运并未如汪康懋希望的那样“起死回生”。这些年,仰融在美国起诉,又撤诉,在美国发话说要国内第二次造车,但这个福布斯的富豪,至今仍是中国的通缉犯,他,已经很难回到中国经济舞台的聚光灯下。

如果一定要回忆,关于这篇稿件,记忆中蹦出的则是几个不相关的场景和人物:人声鼎沸的股东大会,踌躇满志的海归学者,表情永远无法读懂的胡润。

股东大会

2001 年的某一天,在上海某个体育场,申华控股的股东大会,福布斯富豪仰融坐在遥不可及的主席台上,这位狂人因为立志造出中国的宝马车而出名,也因为巨额的账面财富而上了福布斯富豪榜单。主席台与观众席隔得很远,本打算去堵他做专访的我发现,在保安的重重警戒下,不可能有近距离采访的机会。

但接下来发生了戏剧性的一幕:观众席上的大伯大妈们开始对这位大人物大声呵斥,一位老伯操着上海普通话,隔着多排座椅,连用多个反问句大声发问,虽然具体问得什么已经无法记忆,但只记得赢得周边一群小股民群起而附和,大家一直呵斥董事会,要仰融做答,场面一时十分热闹。只见这位董事长,淡定自若,轻描淡写,回答并无实质性的内容,一番折腾之后,股东大会也如期散会。

海归学者

第一次见汪康懋是在浙江大学,他对国内的人情世故不够谙熟,但却认为自己可以在这里大有作为。他热衷于在报纸上发表各种关于金融和企业的评论,而且在当时看来还是比较新鲜的,几经辗转,他又来到上海发展。

在他上海的新居客厅,有一面用磨砂玻璃烙着“God Bless You”的墙面,墙旁边的大桌子上,他搬出了成堆的文件、照片,这些都是证据,是他和仰融一起把华晨汽车弄到美国上市的。他告诉我,前几天仰融给他电话,希望他出来说点实话,他也很高兴说。这位刚回国的海归派学者,不仅想帮仰融说句公道话,还有一种意愿:他想证明他对祖国做过贡献,当年能让华晨汽车这样的国有企业成功在美国上市,不亚于女排拿世界冠军,是一件为国争光的事情,他想宣布这样的人才现在回来了。

胡润

第一次见到胡润是在港汇广场一个咖啡馆,如今这家咖啡馆已经拆掉了,但我每次路过这里,都会想起,那天,这个英国年轻人那张表情难以读懂的脸。他告诉我,很多中国富豪不喜欢他,不配合他的调查,打电话质疑他的数据,“因为他们不想上榜”,他说这话时既看不出无辜也看不出得意,但他表示,仍旧会乐此不疲地挖掘中国富豪,把他们呈现在人们眼前。

当年这个英国年轻人,放弃安达信的工作,请中国大学生为他义务劳动,制作了一份中国富人的财富排行榜,并将这份榜单卖给了福布斯杂志,此后的几年,他便成了福布斯中国富豪排行榜的制作人。一年之后,在陆家嘴地球形状的国际会议中心又一次见到他,他宣布虽然福布斯和他断绝关系,他还将另起炉灶,继续对中国富人进行“胡润富豪排行榜”。因为他知道,人们对这些富豪都充满着无限的好奇心,他可以从中寻找机会,虽然当时他还不是很明白这个机会到底是什么。

而此时,“富豪排行榜的中国魔咒”已经开始显灵:许多人第一年刚上榜,第二年就因为各种原因而跌落深渊,要么逃亡国外,要么身陷囹圄,仰融就是其中之一。在我参加完这个 Party 之后,他就因为华晨汽车产权问题被公安机关批捕,逃往美国。

在我进入经济观察报的前 5 年,还是在大学时代,有个历史系的男生为了追求新闻系的女生,曾写过一封情书,其中一句是“今天的新闻,就是明天的历史”,这句话被我们新闻系的人广为嘲笑。但今天,我不禁要为那位女生惋惜,当年我们曾嘲笑的,是一个多么深刻的真理!

回忆这篇稿件的一刻,我忽然认识到,那些昨天我所写过的新闻,今天已经成为模糊的历史,无论当时让多少人,激动,紧张与兴奋,如今也已如过眼烟云,今天,明天,新闻都会有新的主角。

经观记忆



长江水安全报告

作者:黄茂军
出版日期:2002.7.22 A7 版

在经历了 1998 年的特大洪水之后,长江沿线汲取了怎样的教训和经验,曾经的安全隐患是否已经被剔除,各地政府是否能建立起完善的防灾体系,人们的防灾意识进入怎样的境界?如果未来的某一天长江洪水如一些专家所预言再次汹汹而来,我们是不是还要用身体与之搏斗?



入世元年:在平静中变化

作者:邵颖波
出版日期:2002.12.9 B1版

对于习惯按照时间段来树立世态变化的人来说,12 月 11 日这个日子有点不那么好把握。入世一年了,WTO 这三个字经常挂在嘴边的英文字母好像变得有些空洞。WTO 的味道就好像一杯上等的洋酒,不如中国的白酒刚烈,但后劲很大。




特仑苏 城市音乐会
与郎朗同台，享受专属的拥有
MILK DELUXE CITY CONCERT
特仑苏城市音乐会2011再度奏响，邀您享受专属艺术盛宴。登录官网上传钢琴演奏视频，胜出者可登临音乐会舞台，更有机会与郎朗同台。活动期间，购买特仑苏产品或参与在线投票、抢票、注册，更可赢得特仑苏定制纪念币等好礼。
拥有了特仑苏，人生所以不同。
免责声明
1 登录特仑苏网站了解更多参与方式。奖品有限，赠完即止。
2 请于指定时间地点领取，如因提供的资料缺失或有误而无法联系的予作废处理。
3 本活动最终解释权归内蒙古蒙牛乳业(集团)股份有限公司所有。
MILK DELUXE
特仑苏
纯牛奶
金牌形象大使：郎朗
金牌牛奶 特仑苏人生
金牌营养
金牌产地
金牌牧草
金牌乳牛
金牌加工
金牌荣誉
特仑苏·名仕会
www.telunsu.net
特仑苏名仕会专线：400－881－5500
短信平台：106 571 0909 3456（移动） 1065 5021 8866 6777（联通） 1065 9021 8866 6777（电信）
不是所有牛奶都叫特仑苏



我们甚至不能找出一个统一的中国概念,通过不同的镜头,你看到不同面孔的中国:它可能是民生仍旧艰难的农村,也可能是上海的金融中心与华丽的太平洋百货;它可能是在过时的体制中感到压抑的中年人,也可能是奔放的街头红发少年……

过去 25 年的中国是世界历史上罕见的纯粹的经济的历史。其他领域,不管是政治还是社会心理、文化变革都是经济变革的副产品,经济指标成为惟一的衡量标准, 对于物质的渴望与焦灼充塞了这个民族的想象空间。2003 年,这种情绪仍在延续。

2003 年 4 月爆发的 SARS 危机,让生活在此年的中国人显然有些迷惘。在一个仍拥有 9 亿农民、充满传统社会因素的国家里,包围着我们的是一种后现代感——飘在眼前的是种种碎片,我们不知道它们彼此间是否存在关联。

这一切迷惘展示了中国社会的强烈渴望:在一个旧传统日渐衰微的时刻,如何创造一种崭新的意识形态来描述与解释已经变化的社会、经济生活结构。

但我们仍愿意将 2003 年视作一个转折年份,因为我们需要将自己的迷惘明确化,我们需要一种新的社会哲学与价值观,需要看待自己与世界的新角度,需要新的观念革命。这些渴望在过去 25 年中逐渐积累,我们却从未真正寻找到解决方案。

文章摘要

孙大午获罪前后

作者:史彦 黄一琨
出版日期:2003.11.3 01 版

10 月 29 日夜,河北省徐水县街头灯火阑珊,主干道两旁的店铺已经打烊,惟一例外的是县城条件最好的徐水大酒店。

河北政法系统已在这里包下了 30 多个房间,所有人都为孙大午而来。10 月 30 日,徐水县人民法院将公开审理河北巨富孙大午涉嫌非法吸收公众存款一案,事涉 1300 多万元,这是徐水第一大案。

距县城有 20 分钟车程的郎五庄大午村是河北大午农牧集团有限公司总部所在地,员工对于次日的庭审出言谨慎。

这个普通的村子曾经寄托着孙大午"世外桃源"的构想:到 2005 年,建成一个以企业为主,集医院、学校等为一体的现代化小镇——大午新城。

言犹在耳,孙却已经在徐水县看守所度过了五月有余的被羁押的生活。孙的长子——25 岁的孙萌因为父亲的事情而推迟出国留学,与 28 岁的表姐刘平成为目前大午集团的临时管理者。

新闻背后

我所见到的一个异类

■ 史彦 / 文

2003 年 10 月的日子过得不咸不淡。孙大午"非法吸收公众存款"案开审是那段时间里唯一能引起人们兴趣的事情,亿万富豪锒铛入狱、道德无暇罪名可疑,这些关键词撩拨着人们的心绪。按照公诉方的意见,这桩案件跨度很大,在长达十几年的时间里,孙大午一直在用高出银行 1 倍不等的利率吸收附近农民的存款 1300 多万作为企业经营之用。但实际中十几年来未有纠纷。能从零起步身家过亿的人应该不笨,在孙大午的这些高利息的背后是他借贷无门的窘境,是办公室里锁着的 22 张借贷申请,无一成功。

在孙大午还自由的时候,我在北大听过他关于三农问题的演讲,那是我第一次知道这个人,觉得见到一个异类——观点不算石破天惊,但重要的是他的那种特立独行的气质,像个诗人又有燕赵豪侠之气,眉宇间有挥之不去的悲怆。他为了贷款也送过 1 万块钱的礼给别人,但觉得亏又软磨硬泡地要回 6000 元,他跟有关部门没有礼尚往来的交道,在一切讲求关系的中国,在县官不如"现管"的当下,作为一个企业家,他的言行或许早已注定了自己的悲剧。

在我看来,这案件事实清楚、潜规则明确,所有的前戏都已演完,最后的审判是高潮,结局无人知晓。

我并不负责此案的报道,在开庭的前一天突然接到报道审判的任务,好在资料差不多都在脑子里,而我的同事们已经把周边的采访做好,去河北徐水的报道这场审判似乎只是见证和记录。

我们抵达时已经入夜,先去见孙大午的一位辩护律师许志永。穿过一个狭长、杂乱的后厨,在一个乱糟糟的院子里我们见到了他,这里是孙大午姐姐的家,似乎比普通农户的境况还差些,很难想象他的弟弟是一位富豪。我们被邀请吃饭,灯光昏黄,看不清楚入口的食物到底是什么。采访在饭桌上开始,许志永对第二天的审判似乎有些担心,但显得很镇定,有些话欲言又止,在离开时我才发现原因,院子的角落里有不少烟头一明一暗,那是这里的村民留下的,他们说不出多少道理,聚集在这里蹲着


经济观察报
The Economic Observer
发审委"革命"
孙大午获罪前后

抽烟或许只是为了在彼此间寻找安慰。

第二天一早出门,人满为患,全县的警察都已出动,警戒线已经设好,道路的两边站满了人,沉默无声。媒体被专区接待,新华社和 CCTV 的记者像贵宾一样走向审判庭,而我们剩下的四五十号人被告知不允许旁听。但我们来到这里不是为了晒太阳,大家开始合力公关。记者们见多识广、久经历练,女人撒娇发嗲,男人诉苦不迭,骂领导装可怜。有说千里迢迢来之不易的,有说发不了稿孩子挨饿的,有说进不了法庭回去挨批的……太阳下努力了一个小时,终获许可进入。

我坐在过道里临时增加的板凳上,能清楚地看到孙大午的背影,背很弯,短发囚衣,头发花白。心里突然有点难过,慷慨激昂义愤填膺的我们不过是这个案件的记录者,我们随时可以选择逃离。而于孙大午,他只能选择承担。我想起前一天晚上一明一暗的烟头,对于这些朴实的农民,这个案子的结果可能将实实在在地影响他们的生活,或许对他们的信念冲击更大:一个谦和诚实,总给他们帮助,改变了他们生活的人为什么会落得这样的下场?在那一刻孙大午的内心,是否也在做着这样的挣扎?是否想过放弃而回到庸常俗套?

5 年之后我找到了答案,那时刑罚已结,在一次午饭时,听他朗诵自己的诗《祖国,我对你意见太多》,眼泪肆无忌惮地砸在桌面上,他旁若无人地发泄着自己胸中长期郁结的愤懑,声荡四壁,干云裂帛。他没有变,还是那个异类。

祖国/我对你意见太多/请不要怪我/我愿意你十全十美/因为你就是我/祖国/我对你意见太多/请不要怪我/因为我不能改变/我就是我

经观记忆



从孙志刚之死到三博士上书

作者:黄一琨
出版日期:2003.5.26 C1 版

"这是一个没有局外人的案件。"七十多岁的茅于轼说。

5 月 14 日,三位青年法学博士以公民名义向全国人大常委会递交"对《收容遣送办法》进行法律审查的建议书",是引发对孙志刚死亡案件深层讨论的直接起因。

"在中国,违宪最安全。"清华大学宪法学专家程洁教授说。这是根本大法《宪法》以及程洁这样的宪法专家在中国必须面对的尴尬局面。

长三角地产调查:土地批租风险最大

作者:伊险峰
出版日期:2003.1.20 01 版

近期来自央行的一份稽查文件再一次让长三角地区的房地产金融部门认识到中央力图避免地产泡沫的决心。该文件要求:今后,银行给房屋开发企业贷款,必须要求开发企业的自有资金达到 30%,同时必须将土地证等四张证书办齐了,才能够踏进银行的大门。

这些政策都是针对朱镕基总理去年指出的"要警惕中国房地产泡沫"的具体落实。

但对泡沫应该最敏感的地方商业银行显然并不准备照办。他们担心,这些政策不仅会限制今后业务的扩展,更主要的是怕已经贷出款的项目因"严查"而资金链断裂。



经观记忆


北大教改 第一块多米诺骨牌?

北大教改 第一块多米诺骨牌?

作者:许知远 黄一琨
出版日期:2003.6.16 02版

没人能够完全预料这场改革最终将通往何处,但是,大多数理性的人仍可以得出这样的结论——对于这项改革举动的大多数批评都比改革提案本身更站不住脚。“没人能设计出一套完美的方案。”张维迎并不回避其中的缺陷,但他不忘提醒我们,1988年,我们试图设计出一套完整的中国改革方案,但没有成功,反而是1978年的农村改革、1984年的特区实验这样的试探性方案获得了成功。张维迎预计两三年后,教师们对于北大工作的预期就会改变,到时候人们会最终接受改革的现实,并可能引发更深刻的变革。

探路金沙江

作者:黄茂军
出版日期:2003.6.23 06版

全长3364公里的金沙江却有着5100米的天然落差,其蕴藏的1.124亿千瓦水能资源充沛着每一寸江面,使江水十分雄性地成块状向东奔突。未来3年内,那里的宁静与原态将被建设者的隆隆开发所打破,过去10年间发生在三峡地区的所有沧桑巨变,都将在更为逼仄狭长的金沙江河谷重演。关于前景,无论是官方还是资方都已经有足够阐述,但没有谁出来告诉被蛊惑的人们,我们将为这笔突如其来的财富做出怎样的支付?

文章摘要

SARS 不应将我们隔开

作者:邵颖波 戴佩良 黄一琨等 出版日期:2003.5.12 A2版

如果我们自问,是什么原因让我们所有的人如此一致地关心疫情的变化,可能得出的惟一结论就是它和我们的生活息息相关。如果你是平民百姓,那你必须根据这个情况来安排自己的生活;如果你是政府官员,那你也必须根据这个情况来安排自己的工作;如果你的工作与疫情没有关系,那你的注意力可能更多地放在特殊时期的形象安排上面;当然,如果你是个生意人,下一步是赚钱还是赔钱你就得花更多时间来进行考量,疫情的发展变化是最重要的根据之一。

所以,现在我们就明白了一件事,所谓疫情,绝对不是仅仅指疫病本身在当时当地的情况——确诊多少,疑似多少,治愈多少,死亡多少,病毒如何生长又怎样传播。事就是说,虽然在现时这个阶段,你无法弄懂的事情有很多很多,但是有一件事情是你必须知道的,那就是在这一场灾难到来之时,你已经身处被动,于是,你必须了解更多的信息,而所有你想知道的,都是疫情。

新闻背后

好一道亮丽的风景线

■ 邵颖波 / 文

回想经观十年,总是不由自主想起很多乐事。记得我们有记者写了稿子,一位领导看完了告诉他,写得很好,我只改了一点点。他高高兴兴地把稿子拿回来了一看,顿时吐了,领导加的一句话就是此刻我这篇文章的标题:一道亮丽的风景线。

经观记者就是这样绝对不允许流于庸俗。如果你的文章里有大路货的词语,像什么“亮丽风景线”啊,“浮出水面”啊,“市说新语”啊之类的都会被彻底地讥笑。和平里那座小楼里驻扎着的,是由一大帮特立独行的人组成的队伍。这里的每个人都有不可侵犯的坚强个性,这里的每个人都有不可复制的才华。文人相轻,互相讥讽的情形经常出现,但在内心里他们都相互保有崇高的敬意。

经观的不同,首先是态度的不同。2003年北京城里SARS病毒肆虐,按当年的感觉就跟欧洲黑死病来了一样,北京城几乎变成了一座死城,大街上行人寥寥。各行各业都处于停顿状态,人们窝在家里通过电视了解地坛医院和小汤山的情况,除了在疑似病例和死亡人数的数字变化中惊恐不安外,什么都做不了。

我记得那时候我刚好得到一辆新车试驾一个月的机会,我和机动记者部的兄弟们就开车每天在北京城里瞎逛,我们每天分头采访,然后集中写作,而要集中写作,首先就得开着车找个喝咖啡或者吃饭的地方。那时候北京城大部分饭馆都关了门,我们就四处找,找那些和我们一样胆大的敢继续营业的人,这也不比突入到出了重大事故的人民医院里容易多少。

我们不戴口罩,因为口罩会妨碍我们谈笑风生,所以每个遇见我们的人都能清楚地见到我们兴奋的面容。我们无所畏惧,我们勇于担当,我们相信认真严肃充分的交流是我们报道工作的关键,也是我们最大限度地拓展视野的重要工具。这般表现,正是我们面对大事时的态度,每一次报道下来,都让我们生出一种立于巅峰而环顾四野的傲气。

那时候我曾经写下社论《让我们共同担当》,我一直觉得那是我写过的最好的社论。当时的社领导刘坚说,他在上海出差宴请一些重要客人,有一位来晚了,满脸不好意思地解释说,出去买报纸了,买了很多份,要发给在座每人一份,就因为上面有这篇社论。当他知道那天晚宴的东家正是经观时,由衷地向我们的领导表示了敬佩。

经观的不同,还在于视角的不同。卫生部长和北京市长下台以后,疫情的公布正常多了,关于病状本身的变化都能达到实时公开。但是对于我们这样一个新兴的市场化媒体来说,对权威机构的采访依然是困难重重。于是国际化和本土化的叠加被迫成为了我们制胜的法宝。一方面报社有许知远、覃里雯、黄继新等一干外语顶呱呱的洋派记者;另一方面也有仲伟志、黄茂军、孟雷等一干史学、社会学功底深厚的“老家伙”。史彦、方军、黄一琨等一帮青年才俊也个个不输风采。这一帮人联合起来,为经观读者呈现的是一个史诗般完整的疫情社会风貌。

在这些报道的采访对象中,有医生也有护士,有官员也有摊贩,有警察也有军队,有权威专家也有怀疑他们的百姓,有中国人也有外国人,就连大使馆和世卫组织的一些国际机构也都被请来在我们这里发表看法。

由于采访之前做了缜密的计划,保障了我们的每一个独特视角都有不同流俗的报道方式,严肃认真、生动有趣、意味深长。我至今都认为,在每一家媒体都讲究国际化的年份里,没有谁家比经观做得更好,那样的国际化是以“我”为主的国际化,是站在世界和历史之上瞄准中国的国际化,独到而不受习俗的羁绊。

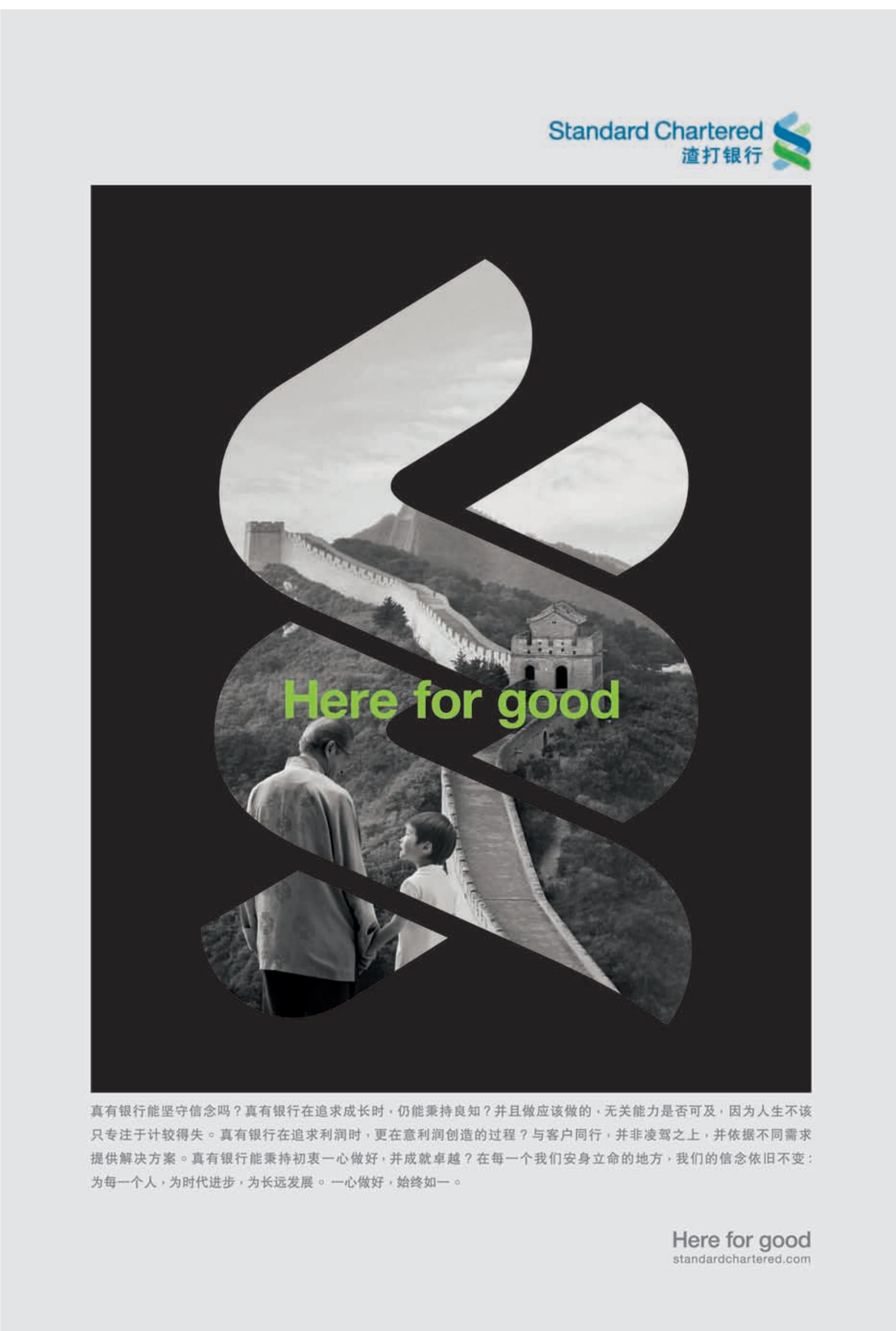

理性、建设性
经济观察报
The Economic Observer
公司应对
(A13-A16版)
SARS
不应将我们隔开
市场风云
(A17-A20版)
社评
让我们找回亲情

经观的不同,还在于环境的不同。那是经观自营的一种环境,这种自营的小环境现在我想可以称之为自由与信任。就像何力和我谈社论。他的话简单至极:你说YES我说NO。解释一下就是,除非他说不可,其余皆由我说了算。这是一种经过冲撞之后确立下来的原则,这种原则其实贯穿于编辑部所有流程当中,非常利于发挥所有人的创造力。

当初在SARS期间,我们做了很多期大大小小的专题报道。有读者来信说,真羡慕你们的记者,他们知道得那么多。其实,莫说我们的记者,把钟南山算在内,整个国家也没有几个人了解SARS是一种什么东西,会造成怎样的灾难。但是现在回过头来检查,我们的报道直至今日都客观,这就是自由与信任产生的结果。记者们不仅仅能钻会挖,更能不受限制地思考事情的本源,这可以保证他们最大限度地接近事实真相,最大限度地接近正确的认识。

那时候的经观编辑部里,人人都希望报纸有益于社会、有益于人类,最希望它有益于中国,有益于一切中国人。所以没有人愿意去做有违良心的事情,别家媒体的不正之风,以版换钱这样的事不会出现,即便有这样的人,也会在所有人炯炯目光的照射之下龟缩回去。

那时的情形,真想再回去走一遭。



文章摘要

建行被罚仅为小金库?

作者:贺可(何晓鹤) 出版日期:2003.4.7 01版

违规以及被处罚——对于一家正在积极筹划上市的公司来说是一件令其蒙羞的事情。这一次,事情的主角是中国建设银行。“从审计情况看,建行系统违规经营的问题仍未得到有效遏制,主要是违规放贷,违规签发、贴现银行承兑汇票,高息揽存,以及违规拆借等。”2003年1月21日,在怀柔召开的全国审计工作会议上,审计署审计长李金华的寥寥数语让建行开始受到人们的关注。

新闻背后

喝着咖啡,与选题不期而遇

■ 何晓鹤 / 文

人的记忆经常会短路,不知道别人如何,反正我经常这样。

作为当年一篇非常轰动报道的作者,当有人和我谈到那篇报道的内容时,我却多少有些恍惚。我甚至不记得当年审计署查出的建行违规金额,以及为什么违规。

不过,我倒清晰记得那时我的生活状态。其实时至今日,我还是喜欢做个记者。这样,我可以随心所欲地安排时间,比如,在某个阳光明媚的下午骑车穿梭于北京的那些胡同,跟胡同里的老人探讨为什么这胡同叫帽儿;再比如,去看一场午夜场的电影,然后在天亮时睡着。

总之,就是做自己喜欢的事。

我就是在一个欢喜着喝咖啡的下午与建行这个选题不期而遇的。也不过是因为同喝咖啡的朋友一句不经意的话,他说,审计署去年查建行查出来的违规情况还是比较严重的。我当时就在快速地盘算,建行正在准备上市,违规的事情从报道上来说是个热新闻点。不


经济观察报
建行被罚仅为小金库?

过,我也装作不经意地说,要是金额不大也没什么意思。朋友说了个数,够大,那就证明事情够有意思。好吧,但我还是得不经意……

再后来,我又是怎么不经意地拿到了关于这件事情的所有确凿证据的,我还真的不记得了。

只记得在报社的选题会上说起这个选题大家都觉得不错。2003年4月,建行的上市改制工作刚刚起步,审计署查出的是以前的遗留问题,但对于一家目标是海外上市的中国国有银行,如何处理这些遗留问题,事关形象。

也还记得,我在2003年4月3日那个夜晚,守着那些证据,打了一夜的游戏,然后在天蒙蒙亮的时候才开始敲字。顺便说一下,自从我当了编辑之后,对我这样的人真是恨得咬牙切齿。

稿子写得很顺,没有波澜。当时以为就这么过去了。

依照我们的流程,报纸在周末上摊。4月5日,周六一早,还没有睡到自然醒的我接了很多电话,都来问我我们报社一个叫贺可的记者联系方式时,我实在是有些愤怒,很火大地关了手机,继续睡觉。不过睡醒后想起这事儿,我心里就有些窃喜了。贺可的联系方式,问我,这可真是个趣事。

再过一天,我更是窃喜了。单位领导告诉我,国外十几家媒体,包括华尔街日报、彭博社等都转载了这篇报道。这样频率的转载,在2003年,对于报社,也是一件大事了。

大家都很兴奋。

我也喜欢这种兴奋。作为记者,报道被认可的时候是最幸福的。

文章摘要

见证三峡 135

作者：黄茂军
出版日期：2003.6.16 A6 版

长江上游一场连绵降雨，让中国人预期了 70 年的高峡平湖景色提前 5 天出现。自 6 月 10 日 22 时起，作为河流的三峡已不复存在，在大坝锁江 253 个小时后，它变身成中国最大的人工湖。

生活在 5.6 万平方公里库区的 1600 万三峡人，于正常的生活起居与作息中，平静地迎来了这个对他们而言应该是意义重大的时刻。他们在直面山川被改变的同时，也必须着手改变他们曾经的生活。

《中国国家地理》执行总编单之蔷认为：大坝蓄水后也许三峡的群峰并没有变矮，但中国人却从此失去了一个汲取智慧、触发灵感、砥砺意志、锤炼审美的精神高地——说的也应该是夔门；某个网站的电子布告栏上，一位愤青留言说：三峡被阉割了——说的还是夔门。我没那么激进，但我以一个数十次进出夔门的游者身份告诉大家：夔门难再，就旅游价值而言，它已从原有三峡最具卖点的景观沦为一般山水。

重庆长江观光旅业总经理黄世明认为，三峡旅游今后将从传统的固定旅游线向多样化、自由式组合旅游发展，由观光游览向休闲度假型转变。

新华社在蓄水期间的一则消息称，三峡抵达 135 之后，自宜昌三斗坪到重庆 650 公里江段及支流河谷将增添湖泊 11 个、岛屿和半岛 14 个。这则消息透露说，已经有投资商正计划把一些富有特色的小岛变成一个个主题公园。

新闻背后

现场对新闻写作很重要

■ 黄茂军 / 文

2002 年 1 月到 2003 年 10 月，围绕着一个三峡工程，我居然做了 6 篇报道，还有 2 篇社论，时间贯穿我在经观工作的那两年，说我和三峡工程“干上了”，一点也不为过。

宜昌有本《中国三峡建设》杂志，总编辑叫周双超，是位女士。2003 年 10 月，我到湖北做《楚荆发展之虞》时，专门到宜昌拜会周双超，她开我玩笑：你还敢来啊？现在我们这儿可不欢迎你，你连饭都捞不着吃了，这餐可是我私人请客……可见我招人讨厌的程度。

三峡水库蓄水的时间是 2003 年 6 月 1 日，我们 4 月就开始关注，那次采访，是我和周双超合作完成的。有一天，周双超突然向我打听成都的情况，类似房价、物价甚至风土人情什么的，我很好奇，追问之下她才告诉我，她先生已经作为中国长江三峡工程开发总公司（简称：三峡总公司）的先遣，被派到四川筹备金沙江的开发了。

“哟！你们还没完了，祸害完三峡，又接着祸害金沙江。”

“不接着干怎么行？那么多的设备、那么多的人，就闲置在那儿？”

说者无意，听者有心，我开始围绕着金沙江项目这事儿做功课了。 2003 年 6 月上旬的一天，我在三峡大坝坝区采访一期蓄水时，路过一个院子。

那院子的牌子是“工程设备处”什么的，里面停着很多大家伙，车轱辘比我都高，我就闯了进去。大概是因为脖子上挂着三峡总公司发的采访证，所以院子里的工作人员不仅不阻拦，甚至还热情接待，我索性就坡下驴，完全以讴歌“咱们工人有力量”的嘴脸向人打听那些大家伙的用途。对方说着说着不耐烦了，随手甩给我一本册子，说这书上都有了，你自己看吧。我一看，《三峡工程设备手册》，里面设备名称、用途、购买国、购买时间和金额……林林总总，非常详细。

后来我在《后三峡时代的图谋》一文中披露了这些数据。

三峡工程一期蓄水采访完毕，我给当时的总编辑何力打电话，要求去报道金沙江工程。

我当时从网上查到了一则新闻：2002 年 11 月，国家计委在宜昌主持召开金沙江溪洛渡和向家坝水电站建设第一次协调会议。

根据这则新闻，我决定直扑向家坝和溪洛渡。

这两个地方分别在云南的水富、永善两县，但以金沙江为界，分别和四川的宜宾县和雷波县隔江相望。地方政府对三峡总公司的项目建设自然是雀跃欢呼，也正因为这种心态，他们对前来采访的我提供了全方位的配合。由水电部中南勘测设计研究院出具的《向家坝水电站可行性研究报告》和由成都勘测设计研究院出具的《溪洛渡水电站可行性研究报告》，两份关键性文件都从地方政府处顺利拿到了。

我个人有一点体会，那就是现场对新闻写作很重要。

正是基于我在金沙江现场的踏勘、采访与资料搜集，我才敢在接下来的报道中实施这样的披露：

经国务院核准的《中国三峡总公司改制重组方案》已经明确：三峡总公司在改制为国有资产授权经营的投资主体后，将代表国家行使出资人的权力，依法享有资本收益权、经营权、资产处置权、重大事项的决策权和选择管理者的权力，同时可以对其他大型项目进行投资和建设。


A6 2003.6.16
经济观察报
NEWS
中国
China
三峡蓄水，改变的不仅仅是三峡的面貌，更对我们未来如何与三峡相处提出了挑战
见证三峡 135

这个授权表明，在三峡总公司标准的企业构架外壳下，依然保存着一个坚硬的“二政府”的核，它的存在，说明我们的经济改革已经呈现出典型的“发展型政体”特征——在西方经济学的定义中，发展型政体是资本主义在亚洲的一个变种，它将财政部门、公共政策和大公司聚合起来，共同致力于国家目标——也就是说，它的所有运作细节看上去都是符合市场经济规律的，但真正掌控公司决策的仍然是国家意志。

比如三峡总公司在金沙江的投资与开发，表面上是它对金沙江蕴涵的丰富水能兴致盎然，实质上是在忠实地执行西部开发战略。勘测，设计，环境评估，可行性分析……所有的环节一个都不能少，但结论只有一个：必须上马！

其实三峡总公司在这个逢迎与执行的过程中，也并非没有它的成本核算与利益考量。

我前面已经提及，在三峡工程进入收尾阶段后，三峡总公司设备与人力的闲置压力开始显现。三峡工程建设最高峰时，曾经云集有两万之众的水电建设大军，这些人如果不移师金沙江，获得新的就业机会，就会成为三峡总公司一个尾大不掉的麻烦。

经观记忆



200 万辆的城市

作者：于威
出版日期：2003.8.18 A10 版

进入 2003 年 8 月，北京市交管局向外界宣布“北京市机动车保有量突破 200 万辆”，而在先前的规划中，这个数字应该到 2010 年才出现。

从解放初的 2300 辆到 1997 年的第一个 100 万辆经历 48 年，而第二个 100 万辆只用了 6 年，北京交管部门预计到 2008 年，北京的机动车保有量将可达到 350 万辆。

对于目前的阶段性突破，并没有过多伴随“总量控制”、“私车限行”之类的呼声，汽车产业对于拉动内需的支柱性作用和拥挤的交通同样现实。

事实上，每年北京因为堵车损失的 GDP 是个无法计算的数字，而汽车产业刺激下的链条效应则可大致估算。北京 200 万辆机动车中，属于私人购置的为 128 万辆，买车要交车价 10%的购置税、3%的消费税；用车每年要交 1000 多元的养路费、车船使用税，仅此产生的费用超过百亿，如果再考虑到上下游的相关行业，这是一个庞大的利益群体。也正为此，在北京的交管历史中，小型车限行、分单双号上路、越野车和两厢车不准走长安街等措施都不了了之，对私家车收取城市道路增容费、新车牌照号拍卖等争论也没有下文。

一边是刺激消费，一边是拥堵的现状，对于决策者而言寻找平衡点并不容易。






Observer
三农政策:战略转变刚刚开始

三农政策:战略转变刚刚开始

作者:黄一琨
出版日期:2004.2.16 29 版

2003 年召开的中央农村工作会议上研究了农民增收、粮食安全、农村改革等一系列问题,而此次一号文件突出了促进农民增收这一主题。对于 18 年后再次出台的一号文件,三农问题专家、《中国改革》杂志社总编辑温铁军认为:"一号文件已经概括了主要矛盾,但整个政策环境的重构没有进入决策视野。"


Automobile
汽车盛宴和 27 食客

汽车盛宴和 27 食客

作者:史彦 程明霞
出版日期:2004.3.29 25 版

当 27 个省市把自己的兴衰命运寄寓车轮之上,暂时的赢利已经不能遮盖一切问题。尽管 2003 年我国成为世界第一钢铁生产大国,但许多汽车合资厂所需的特殊钢材仍要大量进口,广州本田生产新型雅阁轿车和奥德赛所需的 90%以上的板材必须从日本进口,有 3900 多家汽车及摩托车零部件和配件厂还不能满足大众、福特、通用、丰田零部件需求。中国铁路运输系统较低的效率,钢材及零部件运输交货时间不及时,还使企业的运输成本和库存成本加大,由于原材料及零部件进口、运输低效率和小规模生产,使得目前中国生产一辆汽车的成本比工业化国家高出 18%。

这个国家也正处于另一个关键的时刻,她该如何重新认识自己、定义自己的身份与角色?她吸引了全世界的注意力,她的触角通往更多的区域,当占全球总人口 1/5 的人试图重新评估自己的地位时,世界将会发生怎样的变化?而她自己仍在变化着,努力穿越历史学家唐德刚所说的"历史的三峡"。

但是,我们仍对这个国家的过去与现在所知甚少,对于我们的各种社会结构缺乏深入探讨,只有一个社会寻找到可以解释自己的方法,它才可能获得内心的平静。

在 1939 年出版的《江村经济》一书中,年轻的社会学家费孝通满怀深情地写道:"不管过去的错误和当前的不幸,人民通过坚持不懈的努力,中国将再次以一个伟大的国家屹立在世界上。"这种朴素的情感至今令我心潮澎湃。每一代人都要重新认识中国、解释中国,这种认识不仅来自于理性的判断和统计数字,更重要的是,它要来自你的双脚和敏感的心灵。

中国是用来被感知的,我们必须通过一些更简单、更微妙的方式去体会。

文章摘要

广东民工荒是真是假?

作者:刘许川 周涛
出版日期:2004.7.26 06 版

广东这个每年消化超过 1000 万全国务工农民的发达地区,的确正在发生一场由市场供求驱动的劳动力市场结构和价格的变化。有证据表明这场变化在全国沿海地区同时发生,只不过广东最明显。制造业优势、劳动力成本和庞大的农村剩余劳动力,一些与国家竞争力有关的元素正在发出明确的调整信号。今年发生的民工短缺现象不光出现在广东,江浙的情况也与珠三角差不多,但由于长三角已经营造相对优越的劳动条件,对劳工具有一定吸引力,珠三角因此面临更大的挑战。

劳动力市场结构和价格的变化正在深刻影响着中国的企业竞争力,超低价使用民工的时代也许一去不复返。但问题是中国似乎无法提供产业结构转型所需要的大量人才。这是一个需要高超技艺才能解开的矛盾,庞大的剩余劳力和民工荒,劳工价格上升和企业竞争力,显然这不仅关乎一个地区的成败,更关乎国家的持久竞争力。

新闻背后

2004 年,中国发展模式的拐点

■ 刘许川 / 文

往年深圳街头和桥洞下面一定会出现的一群群充满焦虑和迷茫眼光的内地务工者,似乎在 2004 年春节之后突然消失了。

一场突如其来的用工短缺现象席卷中国沿海地区,媒体上关于民工荒的报道开始出现并渐成规模,但是,信息仍显得非常混乱。

我们的调查从两个层面展开:一是我的同事周涛深入到加工业最为密集的深圳宝安区和东莞石碣镇进行实地调查,形成来自草根企业最真实的信息;二是我分别采访广东有关部门和湖南、四川、河南等内地对粤劳务输出大省的劳务输出管理部门以及相关领域的研究者。

我们的调查证实,广东的民工荒是真实存在的,并非像往年一样是由于信息不对称而引发的暂时性劳动短缺现象。这已成一个趋势。

同时我们在报道中提出,中国首次民工荒已经给这个国家发出了清晰的信号:享受了数十年人口红利的制造业大国终于开始告别劳力无限供给的时代了,现在,人工供给极限的出现使工人开始和工厂讨价还价了,随着工资和福利的提高,将逼迫以依赖低级加工链条榨取工人血汗为主的工厂生存模式逐渐退出历史舞台。

这难道不是中国发展模式面临转折的明确信号吗?

当时,学识浅薄同时也缺少对经济学者采访的我们,遗憾地没有在这篇超过 4000 字的报道中提出刘易斯拐点。5 年之后,经济学家和媒体开始热炒这一概念。

我们也并没有为了支持自己的判断而做出中国劳动力已经出现全面紧缺的结论。相反,我们认为中国的剩余劳动力会持续存在,农村人口向城市的转移将持续很多年,但这一过程将伴随价格的提高和产业模式的转变而终结。

我们在报道的结尾提出:"这是一个需要高超技艺才能解开的矛盾,庞大的剩余劳力和民工荒,劳工价格上升和企业竞争力,显然这不仅关乎一个地区的成败,更关乎国家的持久竞争力。"


06 2004.7.26
经济观察报
NEWS 特别报道
Special Report
调查"民工荒"
之一
广东民工荒是真是假?

报道发表之后的几年中国发生了这些变化:

——广东乃至所有沿海地区的民工荒不再是春节之后的特有现象,而是常态化局面,并且由技工荒蔓延到从超市营业员到酒楼洗碗工等一切低端用工环节。

——始于 2006 年的全国性房价暴涨和持续通胀,将中国的人口红利吞噬殆尽。低端产业链在成本压力下加速退出沿海地区,甚至从中国撤到其他国家。

——中国最具代表意义的加工业者富士康在坚守深圳十几年以后,伴随着一系列工人跳楼事件,2009 年开始大规模向内地转移产能,这家简单低端加工模式之集大成者仍在做最后的坚持。

现在回顾这篇报道,遗憾潜藏于每一个细节。除了上面提到的学识所限,我们在具体的操作中也可以更周全一些,比如当时应当和上海站协作,总部亦可以参与进来,来呈现一组更大规模和更具深度的报道。



文章摘要

检方带走证监发审官员 发行“潜规则”或将曝光

作者:郭宏超 王胜忠 出版日期:2004.11.15 09 版

1 个多月前，王小石从证监会新近搬进的富凯大厦到坐落于北京城西北的中共中央党校学习。但现在，他已经难以再回到富凯大厦的那间新办公室。王小石,中国证监会发行监管部发审委工作处副处长。11 月 4 日,仍在学习期间的王被西城区检察院带走。王被带走的消息旋即在投行业界流传开来。一位证券公司投行人士称，王小石出事与今年 4 月上市的福建凤竹纺织在通过发审会时有违规操作嫌疑有关。但这一说法并未得到有关部门证实。此时距 2003 年 12 月 5 日中国证监会进行发审制度改革一周年整整一个月。一直以来,业界始终存在企业在股票发行上市过程中存在“公关”行为的说法,但鲜有公开曝光的案例。王小石的出事,或许是多年以来的第一例。

新闻背后

这样的调查性报道现在依然需要

■ 谢良兵 / 文

作为当年最重要的经济事件之一,王小石事发,究竟是个人事件,还是制度缺陷?这样的调查性报道对于信息渠道众多、微博等新兴网络媒体发达的今日，意义又何在？记者采访了当年报道此事件的记者之一、现为经济观察报总编助理的郭宏超。

经济观察报:作为独家报道,当时这个新闻是怎么发现的?

郭宏超:当时是王胜忠(该报道作者之一，时为经济观察报财经部主任、现为经济观察报副总编辑)首先得知证监会股票发行系统有人被逮捕了，由于那个时候要求发行制度改革的呼声越来越高，他判断此时有人被抓有着极为重要的标志性意义，我们当时就作为重点新闻进行采访。其实王小石职位不高,在他之前证监会也有更高职位的官员出过事。这个事情为什么会引起那么大的反响，主要是处在那样一个历史阶段,长期发审制度(当时是审批制度)的不合理,积累了很多对于证监会这个监管体制的不满。审批制当中会存在很多问题，所以虽然王小石只是个副处长，但这个事情发生在发审体系就备受瞩目了。

经济观察报：当时这篇首发报道以及后续媒体的追踪，对这个制度的改革起到了推动作用?

郭宏超:这个稿子当时的时间点比较好，应该说起到了一定的推动作用。当初人们已经对发审制度有很大的意见了。最大的诟病就是公司发行股票的审批过程中存在着种种寻租现象。当时不少公司的上市发行费用高达三五千万元，这其中只有一两千万元是给券商等中介机构的正常费用，而大多数则是不明不白的“公关”费用。这对于想上市的企业来说，已成了心照不宣的共识。王小石事件“是对这种寻租行为的第一次正面揭示”。

能够产生寻租现象的重要原因就是整个发行审批过程不透明不公开,例如上市材料被退回后,不会告诉企业“你的问题出在哪里，应如何改正”。那企业为了准确补充材料,要去找关系看初审报告的结果,其中不排除金钱交易。有的企业没有过会也不被告知原因,那么只能在上市之前想办法贿赂发审委员和证监会官员。王小石事发,大家等于是揭开了这个盖子。

经济观察报:当时这篇报道采访起来艰难吗?

郭宏超：就是了解事实真相的过程比较艰难。第一篇稿子出来，


Market
09 市场
检方带走证监发审官员 发行“潜规则”或将曝光

是一点点的信息拼接起来的,当时几乎所有的关系都用到了,虽然知道这个稿子重要,事实上,我们还是没想到这个稿子出来会有这么大的反响。在采访的过程中,我们当时最想知道的就是王小石到底是因为什么事情出的问题,有两位投行界的朋友告诉我们可能是跟民营企业凤竹纺织的上市有关,后来的第二篇报道就主要围绕这条线索展开的。

经济观察报:作为周报,第一篇报道出来之后,已经有很多媒体开始跟进,但第二篇报道要出来得等一周之后了,你们怎么去继续当初独家这个优势?

郭宏超:作为周报,当时我们在时间上是不占优势的,但是虽然有日报和互联网全力追踪,我们依然在第二篇报道里呈现了整个王小石事件更为全面和真实的报道。

我们在王小石事件报道中还率先引发了对另一个行业的深刻反思,那就是财经公关公司。当时,财经公关公司已经成为发审制度中寻租环节上的重要中间人。王小石事件之后,媒体也大量揭露了财经公关公司的寻租帮手行为。财经公关公司也进行了行业范围内的洗牌。直到股权分置制度改革之后,上市公司更注重投资者关系,财经公关公司才得以重生。

经济观察报:在今天网络如此发达的时代，像王小石案这样的调查性报道路线,我们还需要坚持吗?

郭宏超：调查性报道不是太多,而是太少。现在很奇怪,信息爆炸的时代,竟然没什么人愿意做调查性报道了。王小石案的报道,放到现在,即使信息那么爆炸,如果没有艰难的调查也很难去完全暴露和呈现出来。就像我们最近做的天津贵金属交易所的报道,也有很多人去报道,但我们的报道依然能引起反响,说明调查有力度。

现在是好的新闻太少了,更深入的东西太少了。过去很多非常好的调查报道，放到今天信息充斥的时候,也绝对是凤毛麟角,因为里面有深入的思考和深度的观察,更有对事实真相深入的呈现。一个好记者,首先得是一个调查记者。但很多记者不掌握这门功课,不懂得如何去调查,怎么能做出更深度的报道呢。

经观记忆


温州模式:第二次交锋

温州模式:第二次交锋

作者:仲伟志 刘明娟 施春华
出版日期:2004.4.19 06 版

关于温州模式的争论,至今为止我们都没有能够在一些最基本的问题上做出回答。

现在的温州，凡是可以依靠底层力量推动、老百姓能够做的微观领域的制度创新基本上都已经完成，温州模式遇到的最大问题,其实不是“私人产品” 的生产问题或者所谓技术创新问题,而是“公共产品”的供给不足问题。这个“公共产品”就是政府体制的改革与宏观经济管理体制的创新。


经济观察报
The Economic Observer
马明哲高调回应“送股”传言
走近后阿拉法特时代

马明哲高调回应“送股”传言

作者:张宏
出版日期:2004.11.8 1 版

在银行保险风行业界的 2003 年,平安保险在“市场份额急剧下降”的批评声中调整业务结构,比同行提早了整整两年。“经过业务调整,我们的业务结构得到了明显改善,内控措施和业务质量都上了一个台阶。”马说。这种业界癫狂时期的冷静,令平安证券得以逃脱行业亏损的漩涡。在目前证券业普遍陷入代客理财和自营业务泥潭时，平安已提前几年金盆洗手,“平安证券没有任何历史包袱。”

文章摘要

危险的餐桌

作者: 符郁 出版日期:2004.6.7 49 版

尼科尔斯·福克斯指出:“我们应该追问:生产这种牛奶的奶牛吃的是什么饲料？这条鱼的生活史是怎样的？这棵莴苣是哪里生产的？这只鸡是用空气冷却的还是水冷却的？”

我们还应该追问：超市里售卖的熟食是否真如它所称的那么新鲜和卫生？制作这方豆腐的水是否洁净,盛在什么容器中被运来？这块月饼的馅料是去年的吗？这袋奶粉含有哪些成分？

追问,不停地追问,当我们以喧哗的提问声打破餐桌上死一般的寂静时,这个危险的世界才可能停下来听听我们的要求。

新闻背后

关于餐桌的接龙游戏

■ 刘彤 / 文

按惯例,每年 3·15 总要曝光一批严重危害消费者权益的企业和品牌,今年是瘦肉精事件。民间反应并不激烈，一来比双汇恶劣的企业有的是,二来因为瘦肉精是个老话题,并不新鲜。食品安全在现时中国,是永恒的话题，并不需要 3·15来刻意强调。

《危险的餐桌》刊登于 2004 年 6 月 7 日生活方式版,作者为刚毕业一年多的记者符郁。当时策划这个选题的直接原因是 5 月份广东假酒中毒致 11 人死亡事件。生活方式的编辑、记者都很年轻单纯,爱生活,但缺少防范意识,在大家眼中,生活犹如一桌盛宴,却不知已经被下了毒。

生活方式部门的同事比较爱八卦,闲聊天时发现,从每天早上的牛奶面包,到中午办公室的盒饭,晚间超市生鲜、再到周末聚会的餐厅,哪一样食物是我们放心的？我们的食谱居然都是由超标的农药、激素、添加剂、地沟油之类构成,这类违禁物品的名单就像一个超长的接龙游戏,不信大家试试。运气坏的人死掉了,运气好的人提早发育。

《危险的餐桌》一文还提到，2003 年，安徽阜阳发现 30 多种蛋白质含量几乎为零的劣质奶粉,阜


Arts&Leisure
49 生活方式
危险的餐桌

阳周边农村地区的 100 多名婴儿在吃了这种“空心奶粉”之后,变成“大头娃娃”,12 名婴儿死于这种奶粉造成的重症营养不良。也就是说,直到 2008 年才被高度重视的三鹿奶粉事件,其实是有“上下文”的。三聚氰胺、麦牙糊精与瘦肉精一样,根本不是新话题;果然,紧接着,“蒙牛事件”又前赴后继。如果不是我们的食品行业已经极度危险,何以产生今年 2 月间因内地顾客在香港抢购奶粉与当地保安人员引发的纠纷？接下来,编辑部又是新的接龙游戏，细数我们继电器、奢侈品后,需要辛苦从国外背回来的东西:大米、白面、草莓、鸡翅……这么说肯定是玩笑，但餐桌的确远比我们知道的更凶险。

文章中提到的吊白块粉丝、敌敌畏火腿等,根本算不上新闻,除了受害人数每次不同外,这些“化学武器”多年来没有太大的变化,而且可以想见,未来也不会消失得很快。

我们的餐桌之所以危险,原因归咎起来一方面生产厂家利欲熏心，一方面监管部门不作为。但正如《危险的餐桌》所说,还有很大一部分原因来源于我们生活方式与自然的悖离。口腹之欲带给我们最简单易得的快乐,但这种最基本的快乐与我们的身体太亲密了,反而成了人类的枕边之敌。

所以，在所有食品生产者变得守法之前，在监管部门变得积极主动之前,我们要学会保护自己,首先,为免于恐惧,不去掌握过多的化学知识,做一个幸福的混沌人;其次,有条件的人努力实践有建设意义的生活方式:提倡母乳，不要指望别纲目的动物来喂养自己的孩子;去郊外租一块地,用非转基因的天然种籽，用老天爷恩赐给我们的阳光、水和肥料,过顺应四季的生活——冬天吃白菜、夏天吃西瓜,丰年的时候存一点粮,预防歉年,虫子要吃,就让一小口给它们吃,不用把它们杀得片甲不留，给它们活路也是给我们活路。忠于自然,如同忠于配偶,跟它有个契约,争取白头偕老。

这不是乌托邦,事实上,很多人已经开始这样的生活,真正的有机农作物(不是花钱买来的标签)是个起点,从一日三餐起,让生活变得朴素自然一些。我们的生活方式版面也将介绍更多的相关内容给读者们。

美的小家电 全面打造精致生活

随着小家电行业的发展和消费需求的升级,智能、个性、环保、舒适、高端的小家电产品,越来越受到消费者的青睐。4 月 7 日,美的日用家电集团新品发布会，30 多个品类 500 多款全新产品全国同步上市,其显著特征就是彰显智能化、个性化，并力求满足人们对环保、舒适、高端生活品质的需求,也充分代表了小家电未来五大方向发展的趋势。

智能型产品功能设计有思考

美的日电新推出的小家电产品功能更多样,也更加趋向智能化。以豆浆机为例,除了能打干豆之外,还推出了打果蔬和做米糊等功能,而实现这些功能只需按相应的按键即可;新上市的挂烫机融入了杀菌、消毒的新功能,在熨衣的同时,通过高温蒸汽除尘、杀菌。

业内专家认为，产品智能化和功能多样化将成为今后市场竞争的利器,

个性化设计 漂亮独特很重要

随着消费者审美观念的改变，人们对小家电产品的外观和设计越来越重视，越来越多的消费者希望在选择上彰显自己鲜明的个性主张。个性化产品设计融入到小家电产品上，也是此次美的日电新品发布的一大亮点。

去年风靡全球的 iPhone 的触摸式设计，如今也广泛的运用到美的小家电产品上。例如美的“热狗”电饭煲,摒弃了传统的按键,均采用触屏式设计;美的空调扇、电磁炉也有许多型号采用了类似设计。不仅如此，还有多款产品获得了工业设计领域的多项国际大奖。

超一级能效 环保健康又新潮

节能、环保已成为家电领域最火热的话题，此次发布的新品也集中体现这一点，最典型的代表就是美的变频蒸立方微波炉。继去年 4 月推出以来,美的变频微波炉就得到广大客户和消费者的认可,受到市场的追捧,仅仅 2010 年下半年,国内市场就销售了将近 15 万台。2011 年,美的再向市场推出 10 款变频蒸立方微波炉。

美的新推出的变频蒸立方产品，能效值都达到 62%及以上,均达到一级水平。其中,去年推出的 AH032AX5-B0N 和刚刚推出的 AH032AX5-B0N1,能效值更是高达 69%，成为超一级能效产品,是业内短时间无法跨越的标杆。



美的电压力锅,带有“全入味”功能键



美的黑色热狗煲 FS16C



美的挂烫机 YGZ121

舒适体验 享受到位刚刚好

消费者生活品质的不断提升给能带来舒适体验的享受型产品创造了广阔的市场空间,小家电也不外如是。美的日电进入按摩电器和乐享电器领域，包括足浴器、按摩电器、酸奶机等一大批全新产品也首次亮相,加上此前的果蔬净化机、空气净化器、净水设备、净饮机等,目前美的日电所拥有的享受型小家电产品，已达 10 个品类近百款。

业内人士认为,随着人民富裕程度不断提升，生活节奏不断加快,享受型、健康型的小家电将会进一步普及,市场发展潜力巨大。

不求最贵,但求满足高端需求

满足了时尚感和舒适感,社会精英们开始对产品的异质化和高端化产生了兴趣。此次美的日电也在各个品类推出了自己的旗舰产品来满足高端消费者的需求。如美的微波炉继去年推出售价高达一万元的 X5 变频蒸立方后，又集中推出一批售价在 5000 元以上的产品；智能电饭煲推出的“豪雅”系列,均价也达到了 2000 元以上;一款美的吸油烟机,价格更是超过一万。毋庸讳言,高端产品已然成为美的小家电 2011 年的风向标。



2005

理性的力量

编辑:吕尚春
e-mail: bu728@263.net
美编:刘敏

年初被称为“改革攻坚年”的2005年,“只听楼梯响,不见人下来”,到了年底,几乎演变成了一个“改革质疑年”。经过20多年的改革,中国脱离了过去的再分配体制,形成了一种市场经济的初步框架,逐步融入了世界。但是,市场经济的不完善,法治的不健全,利益均衡机制的付诸阙如,一些重要改革的不到位,带来了一系列的问题,由此产生不同见解,实属必然。然而,中国市场化改革并未因此停歇。就是在争议中,建行和中行相继引进境外战略投资者、建行实现海外上市,随之而来的是“国有银行股权被贱卖”、“银行业大规模引进外资将威胁到中国的金融安全”等说法不断见诸报端。

一面是中国已经习惯了海外媒体的热捧。2005年的《时代》周刊做了“中国新革命”专题,《纽约时报》文章的标题居然用了中文。但是,在中国“外资阴谋论”却此起彼伏。正是持续的以效率为中心的发展惯性中,尽管充满争议,改革并没有停下脚步。



压抑的狂欢

作者:许知远
出版日期:2005.7.11 38版

每天,中国一亿网民中的大多数都会浏览新浪、搜狐、网易等门户网站,他们曾是新科技、新文化的象征,现在却是流言与滥情的最佳集散地。一些人曾经期待它能解放人的情感与智力,却发现它酿成了新的暴政:没什么比统计数字更让人冲动的了,浏览量、收视率、发行量主宰一切,“最有人气”是最高指标,似乎离开了手机短信与网络投票,一切标准都丧失意义。

中国是一个世界前所未有的实验场,它不仅意味着你在这里可以尝试开办各种工厂、寻找各种廉价的劳动力,或是在大学里招募聪明的年轻人,更为重要的是,它为我们的人类知识与理解力,提供了巨大的样本。这里本应出现更伟大的作家、艺术家、思想家、社会学家、经济学家,因为这一幕戏剧既悲壮又引人发笑,既粗俗不堪,又生机勃勃。而在这一方面,我们所做甚少。



1000点你买还是卖

作者:本报报道组
出版日期:2005.6.13 01版

这是中国股市久违的一天。这一天,上证指数终盘报1115.58点,大涨84.64点,全天涨8.21%。这是自2001年6月以来,这个新兴市场最大的单日涨幅。

资本市场的基本功能是以市场方式配置资源,以实现资源的优化配置。中国证券市场在发展过程中,却把为国企脱困当成了市场的主要功能。企业在市场实现融资无可厚非,但把融资权给了特定的企业,这就违背了市场的初衷。



哈尔滨水危机始末

作者:黄一琨 刘长杰 罗健
出版日期:2005.11.28 01版

11月22日晚,哈尔滨市政府发出公告,称11月13日中石油吉化公司双苯厂爆炸后可能造成松花江水体污染。为确保用水安全,决定自23日零时起,关闭松花江哈尔滨段取水口,停止向市区供水,具体恢复供水时间另行公告。

猜测就是从那时开始在市民中蔓延,没有人知道发生了什么。日杂商店里任何一种可以储水的器皿几乎在几个小时内就被抢购一空。超市平时卖0.8元一瓶的纯净水涨到了3元……

文章摘要

“再思改革”系列

出版日期:2005.10.3-2006.2.13 观察家版组

“有着27年跨度的中国改革早已越过了其缔造者一代人最初关注的范围,他们目睹了这场史诗般的改革,经历了经济管制的普遍放松,也了解长期维系着的传统思想和社会形态。但是现在,政治与社会的变革是如此之迅速,以至于关于某一个理论的共同认识对更长的时间来说往往极不可靠,分化开始出现,冲突不可避免,在各种各样的思想意见当中需要寻找一个准确的答案。”

侵蚀阶段与转型阶段再思改革

2005.11.21 作者:孙立平

近些年来,推动改革的力量发生了明显的变化。改革不知不觉间走过了它的“理想与热情”的纯净阶段,而进入了一种冷酷的“利益博弈”阶段。在改革中形成的新的社会力量,已经不甘于对体制变革过程的适应,而是要更加主动地介入甚至左右改革的进程。在改革前期就开始形成的既得利益集团不仅在进一步的改革中要捍卫自己的利益,甚至要扩张自己的利益。于是改革就在很大程度上成为利益的再分配过程。对比一下国企改革和政府机关公车改革的不同进程,就可以看到利益格局对今天改革的影响。在国企改革和改制中,由于受损的只是一般的民众,有权势者可以从中获得利益,这个改革在许多地方得以走样变形地进行,而且在一些地方很快完成。而公车改革,尽管雷声阵阵,并且有国企改革中不曾有的种种优厚“赎买”措施,但却步履艰难。近年来,在谈到改革进入攻坚阶段的艰难时,人们往往列出这样的一些理由,如容易改的都先改了,剩下的都是不容易改的,改革到了支付成本的阶段等等。这些说法不能说没有一定道理,但必须看清,改革攻坚阶段首要的阻力是既得利益格局以及这个格局对改革进行的扭曲。

利益集团对改革的介入,包括改革中形成的既得利益集团对改革的介入,不仅是必然的,而且如果有别的条件相配合相制约,也未必是一件了不得的坏事情。但在中国目前的具体情况下,这个因素却几乎是以一种最不好的方式发挥了作用。

而为既得利益集团扭曲改革提供了方便的因素之一,就是我们目前的改革方式与策略。推进改革的策略不同,是改革两个阶段上的另一个区别。在大规模的转型阶段,即在新体制建立的阶段,需要有明确的规划,因为建立新体制远比摧毁旧体制要复杂。而这种明确的规划,至少需要三个不可缺少的条件,一是整个社会的广泛讨论,二是有关利益方的利益表达,三是以立法的形式实现。

然而,在我国改革的转型阶段上,改革的策略却没有发生应有的变化,而是沿袭了改革初期的改革策略。在改革的侵蚀阶段上,我国的改革以渐进式改革著称,并取得了成功。然而,人们对于渐进式改革内涵的理解却是杂乱而含混的。渐进是不断试错?还是利益微调?或是“打左灯,向右转”式的变通?更要命的是,人们以着对渐进式改革的这种杂乱而含混的理解,将其应用到了改革的第二个阶段上。而这样的变革过程,恰恰为既得利益者以改革为名获取不正当利益提供了机会。

反思改革不等于反改革

2005.12.12 作者:刘国光

批评新自由主义就是“从市场化改革的道路上退回来”吗?批判新自由主义就是“否定改革”吗?帽子大得很咧!西方新自由主义里面有很多反映现代市场经济一般规律的东西,如以弗里德曼为代表的货币主义学派,以卢卡斯为代表的新古典学派,有许多科学的成分,我们还需要借鉴,没有人批评这个东西。但是新自由主义的理论前提与核心理论——我在那篇文章中列举了(如自私人性论,私有制永恒论,自由市场万能论等)——整体上不适合于社会主义的中国,不能成为中国经济学的主流和中国经济发展与改革的主导。中国经济学教学和经济决策的指导思想,只能是与时俱进的发展的马克思主义。我不知道这样点评新自由主义怎么就是从市场化改革倒退或者否定改革。新自由主义经济思想给前苏联、给拉丁美洲带来什么样的灾难性后果,是众所周知的。当然我们的同志批评新自由主义,不是没有政治的、意识形态的考虑,他们担心新自由主义的核心理论影响我国的经济思想和经济决策。谁也没有说过我们的改革决策是新自由主义设计的,目前它还没有这个能耐。但是担心和忧虑这种影响不是无的放矢,不是多余的。因为私利人、私有化、市场原教旨主义等等,已经在中国社会经济生活中渗透和流行,并且在发展。我曾指出有些人不愿意别人批评新自由主义,说新自由主义是一个“筐”,什么都往里装。如果你赞成新自由主义的核心理论,那是你自己跳进框框,怪不得别人。现在有人自告奋勇承认自己接受新自由主义这些东西,又不准别人批评新自由主义,批评了就是从市场化改革倒退,就是反改革,哪有这个道理!



- 周其仁:市场竞争是一种权利
- 孙立平:转变增长模式 关键在哪里
- 余南平:改革,我们究竟在哪个层面
- 李利明:谁在反对银行业对外开放?
- 刘国光:反思改革不等于反改革
- 王一江:再思改革 国家与经济
- 李肃:郎咸平的“真实”与“谎言”

文章摘要

中行和它的金钱大盗

作者:郭宏超 刘长杰 毕诗春 出版日期:2005.2.7 01版

2005年1月15日,上市公司东北高速一纸公告,宣称其存在中国银行黑龙江省分行所辖河松街支行近3亿元的巨额存款失窃。

高山和李东哲制造了中国金融史上又一个惊天大案。中国银行发言人王兆文表示,现在数额依然无法确定,而记者得到的消息是,涉案金额已经超过10亿元人民币,料有更多资金被卷走。

“高山、李东哲卷走庞大数额的资金不会是一个漫长的过程,因为那样可能早就露馅儿了。但从种种迹象来看,绝对有一个计划周密,长期准备的过程。”

正是利用中国银行内部防范机制的疏漏,李东哲与高山、张晓光等人内外勾结,从事金融诈骗。也正因为如此,中国银行把“高山案”定性为一起涉嫌内外勾结的票据诈骗案。

在东北等地,很多银行储蓄所都会私挪储蓄资金,不经任何审批把资金划到融资者手中,而利息全都落到银行“内鬼”手中。中行内部人士透露,在分理处和支行能接触到大量盖有印鉴的空白票据,但在分行以上却很少接触到,这样基层银行机构有很便利的造假空间。

此时没有人相信,小学文化程度的李东哲能这么自如地掌握技术性很强的资本运作。但李在收购煤矿机械厂时,曾宣称自己在北京拥有吸纳了众多经济学博士的智囊团。



新闻背后

“高山案”依旧在不断重演

■ 刘长杰 / 文

每当坊间爆发犯罪嫌疑人和银行管理者内外勾结、里应外合、腾挪巨额资金从而给储户和银行均造成重大财产损失这样的银行大案时,“高山案”总要被人提起。高山案,银行案典型样本,中国金融之大痛。

高山案,殷鉴不远。2005年1月4日,东北高速股份有限公司有关人员和吉林省高级人民法院法官在河松街中行对前者存款余额进行核对时发现,巨额存款不翼而飞。

随后的情况显示,除东北高速,黑龙江辰能风险投资有限责任公司、黑龙江社会保险事业管理局等数家单位总计高达10亿多元的资金“蒸发”,其中数亿被高山、李东哲转移至海外。消息一出,震动朝野。

1月15日,上市公司东北高速一纸公告后,高山和李东哲这两个名字就不断地被媒体提及。然而,在事发近一个月后,河松街被捅破的资金黑洞越来越大,这两个金钱大盗给人的印象及其犯案手段却依然模糊。正是带着“解惑答疑”的目的,经济观察报社派资深记者郭宏超和我,赴哈尔滨采访,试图揭开两个金钱大盗的真实背景,打开犯案过程的一系列问号。

2005年2月2日,两位记者奔赴哈尔滨。当天下午,采访东北高速在哈尔滨的相关公司及辰能风投,未果。夜,约访辰能风投高管,获悉赵庆斌相关情况和存单风波详情。

次日,上午冒雪采访李东哲利益相关方:出身,家庭背景,家庭成员(获悉其弟为李东虎),教育状况,初入商海,做大绿洲公司及相关企业链等。下午,采访李东哲出价4000万元以重组名义控制的哈尔滨煤矿机械厂。李东哲部分商业空手道背景,由此脉络渐清。夜,采访高山在木业有限公司上班时的同事,获悉高山部分背景。

2月4日,上午采访李东哲旗下在哈尔滨的五家汽车销售公司。在哈尔滨顺和汽车工业贸易有限公司,本报记者获悉,目前李的公司已经全部被黑龙江省高院封存,中行、农行和工行三家银行都在追债。这意味着,李东哲带来的银行风险,除了其诈骗腾挪的10亿元,尚有若干企业在银行的贷款,需要清理和追缴。中午开始写稿,下午补充采访银行内部人士、电话采访沈阳地下钱庄,试图解密10亿资金转移路线图。当日17时,稿子写毕,发给报社。

2月2日夜财经杂志《一个行长的失踪——东北高速黑洞调查》(记者段宏庆康伟平)的深度调查出炉,各大网站转载,导致我们两日之后那个下午的写作只好将我们自主调查的有关辰能风投、东北高速及相关银行内部票证往来的诸多采访细节放弃;呈现给读者的,就是2月5日清晨上市报纸的头版头条报道《中行和它的金钱大盗》,以及9点后各大网站转载的《10亿资金转移路线图揭秘:中行和它的金钱大盗》一文。

我认为,段康二君有关高山案的系列报道,均属上乘之作。以《一个行长的失踪》为例,他们对东北高速和辰能风投的涉案细节调查,居功至伟;对诸多企业存在河松街中行的巨款之所以能被神不知鬼不觉地背书转让出去的原因,也做了抛砖引玉似的报道。在这两位优秀记者的封堵之下,我们的报道只好另辟蹊径。

客观地说,《中行和它的金钱大盗》在所有有关高山案的新闻报道中,做了如下的新闻推动:第一,此文首次弄清了李东哲的身份背景;第二,理出了李东哲与高山勾结作案的部分脉络;第三,指出企业在银行的高息大额定期存款的资金安全性问题;第四,描绘出巨额资金通过地下钱庄转移至海外的路线图;第五,提示李东哲相关利益方的资产潜在损失。

这桩新中国成立以来数一数二的金融大案,至今仍然余音不断:2005年,全球通缉高山案嫌犯;2006年,高山案进入诉讼程序;2007年,加拿大审讯并揭秘高山案内幕,疑犯逃亡前曾两次通过地下钱庄转移资金;2008年,加拿大称将优先遣返高山案李氏兄弟;2009年,高山案另一蒋姓嫌犯在京落网;2010年,李东哲当年以5家汽车销售公司名义而实属个人借贷的3亿元,现仍由公司的近80名员工承担巨额债务……

令人沮丧的是,高山案教训如此深刻,监管当局借此曾进行数度整饬,类“高山案”依旧在中国的金融界不断重演。仅就2011年来说,我们就可以从齐鲁银行案、江西鄱阳县政府官员勾结信用社管理者侵吞近亿资金出逃国外案中发现高山案的影子。

时任银监会银行监管一部主任的车迎新,当年曾就高山案向媒体表态:“由于内部控制不力,给银行造成了严重的经济损失。”这句“给银行造成了严重的经济损失”,让包括我们在内的储户们,很忧伤。今日重提这段历史,不是标榜我们自己,而是再次表明我们的担忧:还有多少高山案,正在银行业酝酿,进而等待爆发?


SUNING 苏宁电器
1903年，人类用智慧征服新高度！
今天，苏宁用21年的智慧，
成就行业新高度！
强者，强于智！
苏宁电器21年来，不断突破创新，
用智慧稳攀行业巅峰！
■ 智能总部：苏宁自身打造智能化的运营模式，企业ERP管理系统，TMS运输管理系统，真正实现智慧型企业的管理。
■ 智慧苏宁：苏宁采取的互联网B2C在线销售模式，网上、网下两个零售平台同步发展。
■ 智慧成就：目前，苏宁电器品牌价值达到508.31亿元。
苏宁电器连锁网络覆盖中大陆300多个城市，并进入中国香港和日本地区，拥有1400多家连锁店。
2010年销售规模超过1560亿元，入选《福布斯》亚洲企业50强，领军中国零售业入选《福布斯》
全球2000大企业，并荣获经济观察报十年最受尊敬企业称号。
苏宁易购 网购地址 www.suning.cn
网购热线 4008-198-198 转1
集团采购 订购热线 4008-198-198 转6

经观记忆



改制方案几度被否 农行股改遭遇了什么

作者:李利明
出版日期:2005.12.19 09版

中国农业银行(以下简称农行)的股份制改造"卡壳"了。此时,距离央行副行长苏宁提出的"争取到2006年底前基本完成国有商业银行的股份制改造"还剩下一年时间。



禽流感 中国准备好了?

作者:宋铁军 张铁骞等
出版日期:2005.10.31 01版

"所有带毛的都不放过。"这句并不恰当的话准确地表达着湘潭人的决心。

在出现禽流感疫情20天后,10月27日,发生在湘潭县射埠镇湾塘村的疫情被扑灭。10月28日,农业部在国务院新闻办举行的发布会上宣布了这一消息。

文章摘要

建行上市走完六幕 新赛季刚刚开始

作者:李利明 出版日期:2005.10.31 09版

2005年10月27日上午10时,香港国际金融中心二期一层的大厅,上任216天的建行股份公司董事长郭树清举起手中的酒杯,碰撞声中,香港联交所电子幕墙上第一次出现的代号0939的建行股份交易价格正在不停地闪动。

当日,香港恒生指数收报14381点,下跌77点,成交金额为238亿港元。

"经过长时间的努力,建设银行终于成功上市,作为中国四大国有商业银行中第一家走向国际资本市场的银行,我们有信心为同业树立楷模。"郭树清说。

建行30个月的准备,六个步骤的完成,迎来的是值得铭记的这一刻。

人们总是习惯认为国有银行股改的开端是2003年12月30日,那一天,中国汇金公司以225亿美元注资建行。但实际上,早在8个月之前的2003年4月,建行已经全面启动股份制改革的各项准备工作。

"这个决定事实上发出了一个强烈的信号,那就是国有银行改革将全面提速。下一个阶段的改革将出台若干'重头戏'。"2004年1月8日,央行行长周小川说。

综合考虑,在2003年底建行财务重组之前,所有者权益为-1154.77亿元。除了通过资产评估获得了141.60亿元净增值之外,还有-1013.17亿元的窟窿需要填补,央行和财政部分别动用了资源对这个窟窿进行填补。填补方式包括央行在建行处置可疑类贷款时给予补贴和财政部通过税收减免等方式给予的支持,通过这些支持,在汇金公司注资之前,建行的净资本为零。

随后,汇金公司注入的225亿美元作为财务重组之后建行的资本金。

2005年3月14日,建行董事长张恩照被"双规"的消息开始在业界流传。

3月16日,建行2005年第一次临时股东大会突然批准张恩照因个人原因辞去建行董事长,由副董事长兼行长常振明暂时代理董事长一职。

信任危机袭击建行。郭树清此时走到了他的新岗位。之前,郭是央行副行长兼国家外汇管理局局长。

在断然结束与花旗漫长的引资谈判之后,建行与美洲银行的引资谈判在三个月内就达成协议。6月17日,双方签署了关于战略投资与合作的最终协议。根据协议,美洲银行将分阶段对建行进行投资,首期投资25亿美元,最终持股可达到19.9%。

9月,建行向香港联交所递交上市申请。中下旬,在获得香港联交所上市批准后,建行开始了海外上市的预路演。预路演期间,承销商——摩根士丹利的分析师们一共与世界各地的350家机构投资者沟通,向他们推介建行股票。最终,机构投资者的需求超过了190亿美元。

10月5日,建行开始在香港正式路演,并于14日至19日到欧洲和美国进行路演。

至此,建行上市六幕剧结束。当然,对于建行来说,新的演出也拉开了序幕。

(注:建行的上市只是国有银行上市的一个片段,其实,早在2004年本报就国有银行是否被贱卖以专题的形式进行过探讨;2005年,以建行为代表的国有银行纷纷上市,更进一步地将这场探讨推向高潮)

新闻背后

"银行贱卖论"执着之外

何晓鹤/文

自2008年金融危机后,建行、工行、中行的外国股东们纷纷开始出售自己手中各自银行的股权,他们中的很多选择了在二级市场套现。一时间,海外和国内的媒体纷纷做出报道,大家争相计算股东们的收益。其实从那时起,我就很怀念我们曾经做过的这组关于银行贱卖论的报道。之所以说组,是因为这样的报道从2004年开始,我们持续做了大概两年,从这个概念的提出,到围绕其做报道,写评论,再到这个概念成为国内财经界的一个通用名词,我们一直在努力发出自己的声音。

回过头看,这样的声音可能稚嫩,可能略有偏颇,但依然珍贵。它代表着我们的热情,我们的参与以及我们的冷静自知。

2004年,正在准备上市的建行着手引进外资股东,过程艰辛。我记得曾任建行副行长的范一飞在接受我们采访时曾回忆说,在和美洲银行签署协议前,建行先后接触了20多家外国投资者,差不多把所有有可能成为战略投资者的机构都找遍了。那时很多人也在问,既然这么艰辛,为什么非要引进国外投资者?

当时,在相关管理层看来,引进国外战略投资者之后,我国国有银行的股权结构、董事会构成和公司治理以及市场竞争力前景都会发生变化,这些变化也正是中国国有商业银行进行股改的目的所在。

但是,中农工建交这五大国有银行,是中国金融业的支柱机构,国外战略投资者的进入会否改变银行的主导权?同时,这些国有银行即使上市后也会承担很多"国家"任务。这其中的一些,对于国外战略投资者,哪些不可说?他们的进入对中国的金融安全是否产生影响?

所有这些疑问,管理层是否有考虑及应对,我们不知道。但我们担忧。

这也是我们做这组报道的初衷。在过去的几年,大家一谈起银行贱卖论,就想到了银行股权的价钱,其实,我们的用意远不止这些。我们更关注的是上述的那些担忧,以及在一桩桩交易背后,中国的银行和外资的股东之间,他们的关系如何处理。

这样的一组报道是当时市场部集体智慧的产物。这个概念,是王胜忠提出来的,我还记得那时他和我,以及我们当时主跑银行的记者李利明之间围绕这个概念进行的激烈讨论。我们对当时国有银行上市过程中引进外资股东中一些细枝问题有各自不同的看法,但这并不妨碍我们在差异中寻求共性。

事实上,这组报道中的大部分文章是由李利明完成的,作为一个编辑,我更多地是看到他的稿子后感慨他对中国银行业了解之深入。







文章摘要

上海楼市拐点?

作者:彭金凤 吴立波 刘兆琼 出版日期:2005.5.23 01版

“你知道吗？现在能卖掉一套房子就像中彩票一样，稀有而少见。”

2005年5月，这个说法流传于上海二手房市场。在上海人忙着为即将到来的盛夏做准备时，上海的房地产市场感受到了阵阵凉意。

二手房市场可能是最先感受到压力的——房源增量在直线上升，但是成交量却以从未有过的速度下跌。与此同时，新房市场正显露出疲态。5月8日，凯德置地推出位于中心区长宁的天山河畔花园三期苏州河景观房，开盘4天仅有1套售出。两个多月前，它们曾推出211套新房源，当时几乎被抢购一空。

上海社科院房地产研究中心顾建发研究员说，上海和长三角已开始出现明显的资金转移迹象，有大概几千亿元在向重庆、长沙、西安和武汉等地转移。

上海房屋土地管理局的一位官员说，近期上海主要是贯彻落实中央的政策。至于中央与上海地方财税政策重合的地方，上海肯定是服从中央的政策，上海配合七部委文件的相关实施细则将在6月1日前出台，届时将“就高不就低”实施中央规定的商品房转让营业税政策，上海市原来规定购房一年内转让征收差价5.5%的地方政策将会取消。

但也有业内人士担心，下一步如果契税从现在的1.5%提高到3%或者更高，购房者的成本会提高，那么就将进一步打击需求，这个房产市场将彻底陷于萎靡。在一些开发商看来，这样的政策“相当有可能”。

新闻背后

关于“拐点”的来临

■ 刘兆琼 / 口述

上海这个区域在中国房地产市场上的地位很特殊，过去十年来都被看作是全国市场的方向标。因为其市场表现和宏观调控之间的互动，一直是业内极为关注的对象，所以在2005年这个中国房地产市场开放后，行业首次剧变的关节点上，《上海楼市拐点?》一文应势而生。

1992年浦东开发开放后，上海确定了中国改革开放新龙头、国际金融中心的地位，经济活力得到前所未有的激发，外来人口和财富不断涌入。首先它本地居民的购买力很强。尤其是1998年房改之后，富裕起来的上海居民有着巨大的改善住房的需求。其次，上海背靠富庶的长三角地区，江浙民资多有在上海拥有和投资物业的冲动。另外，大量海外的资金，也希望通过进入这个中国经济龙头城市，以分享当地经济高速发展的红利。

在供给端，上海市政府基于大规模城市建设的需要，在供应端采取了饥渴式的供地方式，客观上推高了土地价格，来补充分税制改革后地方财政预算出现的巨大缺口。而2005年前国家宽松的信贷政策以及投资渠道的稀缺，又为上海房产市场提供了大量的资金。

所以从1999年到2005年初，上海的房价一直保持在两位数的增长。但房价常年的飙升，无论让当地居民收入、金融机构的风险控制，还是整个城市对人才和资本的持续发展能力开始难以承受，上海经济对房地产的结构性依赖已经非常严重。实际上，这是上海在内的长三角地区，包括珠三角、京津地区一线城市面临的普遍情况。

2005年1月，央行上海分行的一份报告指出近年上海金融机构房地产贷款增长迅猛，房地产业对银行资金过分依赖，一旦泡沫破灭，房地产业风险将迅速转为银行信贷风险。

应该说中央和地方政府都意识到房市飙涨可能带来的种种问题，我们也一直在持续关注整个市场宏观政策的变化。国务院在当年的3月份就出台了一个八条意见。到了5月中旬，国税总局、建设部、国土部等七部委共同出台《关于做好稳定住房价格工作的意见》。

虽然说现在我们对多部委共同调控房价的形式已经比较熟悉，但在当时来说，如此密集的调控组合拳，过往非常罕见。而我们当时还了解到，5月份七部委这个文件之后，仍然会有一系列的政策出台，所以我们意识到，行业大的风向很有可能出现变化。

不过，作为一张主流财经大报，作下市场拐点来临的结论，是需要非常谨慎的。仅仅去研究政策变化是不够的，更需要在市场上去寻找明确的证据。所以我们花了大量的力气去调查市场上的各个主体，包括地方政府，在那段时间的行为和看法。

首先我们看到上海政府在执行中央政策上，态度已经非常明确。比如除了明确坚决执行中央政策外，上海市还在当年3月底提出了“在当年将新开工配套商品房1000万平米，中低价普通商品房1000万平米”的建设目标，这与七部委政策中加大供应的思路是一脉相承的。

而银行体系对房地产的支持也开始在收紧，无论是开发贷还是购房按揭贷款的增幅已经明显回落。

在房产项目动工和新项目销售上，一些敏锐的开发商已经感觉到，过去几年供不应求的局面可能要告一个段落，并采取了延迟动工和开盘的策略。而在二手房市场，因为关于房产交易中税收管理等政策条款的精确打击，大量的中介机构都开始明显经历剧烈的交易萎缩。

当时我们觉得还有一个值得关注的主体是炒资，我们通过大量地走访温州等地的炒房者，发现他们的态度已经有非常迅速的变化，大量二手房被挂牌，但让这些人郁闷的是，接盘者寥寥无几。

通过对上海房地产产业整个链条上各个利益相关者的一手资料的占有，我们认为行业的下行周期已经来临，并将持续一段不短的时间，所以下结论，拐点来了。这一调查结论，受到了报社领导的认可。

最后稿件出来之后，市场的反响很大，我们在与很多政府官员、地产企业老板的聊天中，也得到了他们的认可。事实上，稿子也经受住了现实的考验：从2005年年中到2007年初，上海乃至全国房地产市场，一直在小幅震荡的周期中徘徊。

(陈哲/整理)

经济记忆



格林柯尔和它的主人

作者:刘邓 李志军 徐正辉
出版日期:2005.8.6 01版

格林柯尔系终于崩溃——主事者顾雏军被拘押，旗下公司股权被冻结或终止交易。有关方面的指控理由是，虚增上市公司利润、伙同私人公司侵害上市公司利益。此前，顾氏耗时五年搭建了这个号称价值136亿人民币的产业群。相当多的证据表明，调查始于郎顾之争。在那场与香港学者郎咸平的争论中，顾被描绘成一个彻头彻尾的国有资产掠食者——一个贪婪的无良商人。其时，国家审计署正式进驻科龙，广东省证监局亦于其后两度巡检。

通过对较为透明的香港上市公司格林柯尔科技控股有限公司(08056,HK)资金运作手法的分析，顾运作的大概轮廓已经显形：利用香港资本市场融资，然后利用开曼及英属维尔京群岛的银行体系，一方面“制造”适当的收益，另一方面则在适当的时候以“外资”方式进入内地收购，随后将以顾雏军名义控股的收购公司“装入”香港上市公司，并由上市公司分享低价位收购带来的“收购溢价”。

恒大地产 香港联合交易所上市股票代码:3333

天津恒大绿洲
东丽湖畔·大天津首席生态豪宅

恒大提前引爆黄金周

一口价特惠10套湖湾豪宅

120–170m²湖湾臻品 送1600元/m²豪装 最高优惠50万/套

楼号	门号	室号	建筑面积	单价	总价	优惠后单价	一口价总价	优惠额
14	1	201	149.33	10145	1514953	7203	1075587	439366
14	1	203	170.44	10445	1780246	7416	1263940	516306
14	1	1803	170.44	10745	1831378	7629	1300243	531135
14	2	201	170.44	10245	1746158	7274	1239738	506420
14	2	203	149.33	10145	1514953	7203	1075587	439366

楼号	门号	室号	建筑面积	单价	总价	优惠后单价	一口价总价	优惠额
14	2	1801	170.44	10545	1797290	7487	1276041	521249
14	2	1803	149.33	10445	1559752	7416	1107394	452358
17	1	201	149.33	10145	1514953	7203	1075587	439366
17	1	203	170.44	10245	1746158	7274	1239738	506420
17	2	201	170.44	10445	1780246	7416	1263940	516306













项目地址：天津市东丽湖旅游度假区

恒大地产集团 EVERGRANDE REAL ESTATE GROUP
尊贵热线 022-24887888/7999
{免费看楼车} 河东区家乐福东兴立交桥店 每日发车时间 10:00 14:00
河东区中山门天润购物中心 每日发车时间 10:30 14:30
{自驾路线} 京津高速→东丽湖出口→东丽湖恒大绿洲

海南·恒大名都 全新二期 隆重发售 5500元/m²起 送1500元/m²豪装
Tel: 400-887-0708 恒大全国各售楼部均可咨询认筹 http://hn.evergrande.com



2006

理性的力量

编辑:袁金秋
e-mail:yuanjinqiu@eeo.com.cn
美编:刘敏

这一年,“十一五”规划纲要获得通过;这一年,我国国内生产总值突破20万亿元;这一年,青藏铁路全线通车;这一年,多起社保基金大案引发广泛关注……这一年,2006年,更是一个值得资本市场标记的年份。

之前五年的漫漫熊市,在此际扫尽阴霾,走出一波领涨全球的行情。2006年12月26日,沪指首次站上2500点的高位,全年涨幅达130%,中国证券市场,在全球已不可小觑。

这一转折性的变化,与资本市场股权分置改革基本完成并进入一个新的发展阶段直接相关。全流通时代的开启,将经营者预期收益和公众股东利益集合在了一起。重燃活力的股市于5月份重启IPO,以中国工商银行为代表的大型国有商业银行的上市,带来了优质的新鲜血液。“大象”起舞,中国股市迈入大盘蓝筹时代。同时,充裕的流动性,也正在向外汇、黄金等各个资产市场蔓延。对于这场空前的盛宴,机构与个人投资者们均歆享并沉浸其中。

不过,再回首2006年,泡沫的风险,或许就是在那时“黄金十年”的一致预言中酝酿。

经观记忆



李青原离开证监会

作者:郭宏超 孙健芳
出版日期:2006.2.20 01版

股权分置改革进行得如火如荼的2005年刚过,本报的这则独家报道,将李青原卸任证监会研究中心主任一事告知天下。李青原,中国证券史上不得不提的一位关键人物。她是中国证券市场最早的推动者和设计者之一;她曾先后两次就职证监会;她是第一个公开提出全流通的证监会官员……作为股权分置改革的倡导者和旗手式人物,她引发或组织了三次关于股权分置的大讨论,当时被称为“全流通总动员”。2006年,认为股权分置改革大局已定,自己的历史任务已经完成,李青原以54岁的年龄卸任。



小排量车:解禁荆棘路

作者:王秋凤
出版日期:2006.1.23-1.30 35版

国家发改委等六部委联合发布《关于鼓励发展节能环保型小排量汽车的意见》半月有余,尚没有一个曾经“限小”的地区有所举动,但消费者对小排量车解禁却抱以了很大的热情,虽然消费者反应强烈,但似乎不少人对此次小排量车解禁存在一定的误解,因为就小排量车的解禁标准而言,理想和现实还有不小的距离。



中国资产市场井喷

作者:郭宏超 杜艳
出版日期:2006.5.15 01版

“似乎风暴欲来,已经感觉得到空气中的微微震颤。”——现在看来,在一轮中国资产市场井喷之初,这篇报道中已经先有体味。萎靡数年的中国股市,在三天内向上跳跃了100点,国际金价突破新的关口,美元兑人民币向8.0迈进,一年期央票利率逼近一年期存款利率……“钱太多了。所有的资金都在寻找出路,所以多个市场而不是某个市场出现繁荣。”巴黎百富勤中国经济学家陈兴动说,“消费相对于货币增长和固定资产投资增长是慢的。钱如果不能表现在消费物价指数上,必须找到投资渠道。流动性在泛滥,资金源源不绝地涌入各个市场,一个资产市场的中国式“大牛市”似乎正在全线铺开。

文章摘要

理性思考中国改革

作者:张维迎 出版日期:2006.3.13 41版

在目前有关中国经济改革的争论中,情绪发泄多于理性思考,直觉判断压过逻辑分析。我们必须学会理性思考,因为仅靠情绪发泄不能解决我们面临的问题。

我们在评价一种变革和政策的优劣时,必须尽量超脱于自身的地位、身份、利益,讲公共理性,学会换位思考;必须考虑政策的可行性,把其与可行的替代政策相比较;必须摆事实,讲道理,实证数据和逻辑分析相结合;必须本着“向前看”的精神,也就是如何在给定的历史条件下,调动大家的积极性,把蛋糕做大,实现多赢,使全体民众和整个社会受益,而不是向后看,纠缠于历史旧账。

中国经济改革,从一开始就面临权力结构约束,意识形态约束和知识约束,其对改革进程产生了重要影响,而且是相互加强的。

至于改革中的利益补偿问题,任何体制下,都会形成既定的利益格局,都存在既得利益阶层。无论是改革还是革命,都会涉及到对既定利益格局的调整。但改革与革命不同,改革不是把财富从一部分人手中无偿转移给另一部分人,而是在承认原体制下形成的社会各成员既定利益的前提下,通过权利和财产关系的重新安排,调动大家的积极性,增加社会总财富,实现帕累托改进。



新闻背后

张维迎:我对过去5年的改革进展并不满意

欧阳晓红 / 文

经济观察报:您的写作初衷是什么?

张维迎:记得2005年前后,受到社会舆论影响,国有企业改制基本停下来了。有报告称中国医疗改革基本失败。许多人把问题归咎于市场化改革,甚至否定改革。这种声浪愈演愈烈,形成一股改革阻力。作为学者,我觉得有责任提醒大家,以更理性、建设性的角度看待改革中出现的问题。从旧体制到新体制的变革,不能苛求完美。只有认识到改革的艰难,认识到改革中有些事情是不可避免的,才能从积极角度看这些问题,才知道怎么去解决,所以写了这篇文章。

经济观察报:有人对您在文章中提出“既得利益补偿论”争议较大,您如何看?

张维迎:要注意,我那篇文章区分了改革与革命,也隐含地指出改革与不改革的区别,以及改革的主要障碍和基本特征是什么。提出“改革中利益受损最大的是领导干部”,反过来说的意思是,如果不改革,得益最大的是领导干部;也可以说,改革的最大阻力一定来自领导干部;还可以说,一项“改革”如果让领导干部受益、普通民众受损,它就不是改革,而是倒退。

在我看来,改革是人人参与、人人受益、以和平方式分配社会增进利益的制度调整。在中国的背景下,改革是不断削减政府权力、约束政府行为的过程。计划经济本质上是“职权经济”,也就是说,权力是政府官员的,每个投资都由政府官员决定,每分钱都由政府支配,甚至生活资料也是根据官位决定的。市场化改革就是将职权经济变成产权经济,将权力由官向民转移。当然,现在政府权力仍然很大,制度变化中也形成了新的既得利益者,所以需要不断改革,进一步缩减政府部门权力,把统治命令型政府变成真正的服务型政府。客观讲,要实现这样的转型没有某种形式的利益补偿是很难的,有些权力甚至需要赎买。但不改革的后果是停滞或倒退,甚至引发革命,结果更坏。

经济观察报:您认为5年前的这份理性思考与建议在目前的经济体制改革中得到了哪些践行?

张维迎:坦白地说,我对过去5年来改革的进展并不满意。尽管有一些局部进步,比如很多国有企业、国有银行上市了,但从整体看,市场化改革进步不大,甚至有倒退的迹象。

问题还是能不能用一种理性的思维看待改革。若不能,改革就会有意无意地走上歧路。

以开放市场、公平竞争为例。说了多少年,审批制从来没真正取消,而是不断以新的形式滋长。原因很简单,负责审批的官员想捞好处;担心民营企业竞争会打破国有企业垄断地位,干脆不让你进入。“非公XX条”出台了一遍又一遍,说明这方面改革是停顿的。问题在于一些政府部门不能以超脱的态度对待改革,而是从自身利益出发制定政策。

还有一些政策错误,未必出自官员利益本位,但也是缺乏理性的结果。比如强制提高工资标准、以劳动合同法规定用工期限,看似为劳动者争取利益,其实是在把一部分工人推向失业。再比如禁止普通企业商品涨价,直觉判断是在维护消费者利益,但最终结果是既损害了生产者,也损害了消费者。

从这些情况来看,改革要想沿着理想的目标前进真是太难了。它受整个社会的知识、观念、权力、利益等结构性因素的制约。任何一种因素的变化,都可能对改革前景产生难以预估的影响,所以我们要做更深入的理性思考。

(感谢岑科先生提供的帮助和支持)

文章摘要

蓝筹的狂欢,一切刚刚开始

作者:郭宏超 孙健芳 袁朝晖 出版日期:2006.11.6 01版

那个10月,是大盘蓝筹股的10月。沪指涨了4.88%。除新股外的两市共1327只股票中,仅有304只涨幅超过大盘。大盘蓝筹股上涨行情汹涌而来,“二八现象”已经反映到整个市场的量能结构的变化趋势。

进入10月,市场资金正加速流向大盘蓝筹股,这让机构开始转变投资思维,钢铁、航空、石化等传统权重行业景气度的回暖最为炫目;中行、工行等超级航母相继上市吸引了大量的资金趋向大盘蓝筹。各基金公司发布的下一阶段投资报告,声音几乎是一致的,长盛、南方、博时等基金公司异口同声地预测,中国股市正在进入一个“黄金时代”。

在人民币形成升值预期下,国际资本流入以获得以人民币计值资产升值的收益,也导致相关资产价格上涨,并通过预期的增强,吸引更多国际资本流入,进一步加大升值压力从而推动股价上涨。

人民币汇率几乎每月都在冲破新的记录,中国经济列车仍保持着冲刺般的姿态,中国石化这样的公司正在以让人炫目的飙涨之旅提醒人们:大盘蓝筹股醒了。更重要的是,这一切刚刚开始。



新闻背后

那场泡泡的悲伤回忆

孙健芳 / 文

幸福的泡泡总是相似的,不幸的泡泡总是各有各的不幸。重新翻开《蓝筹的狂欢》这个稿件时,我的第一感觉即是如此。

此文章与我2007年8月4日写的《可怕的蓝筹》都是讲述那个烽火连天、战鼓雷鸣时代的躁动和梦想。我敢说,目前市场上盘桓的这些所谓的财富大佬都与那个年代的迅猛生长有关。

与当时相比,我之后才更清晰地明白,那个有关蓝筹泡泡的故事必然会发生。

这一轮泡泡给很多人带来了机遇,也促动了中国真正的、专门做二级市场的私募基金开始发展和壮大。2007年6月9日,经济观察报举办了中国第一届私募基金峰会,与会大佬们是我从深圳一个个游说过来的,有杨骏、但斌、赵丹阳、刘明达,还有林园、刘迅、程能红等其他人士。

现在,这些人有的是斯人远去、让人不胜唏嘘;有的是远离故土、漂泊海外;有的淡泊低调、投资方向辗转;也有人是矢志不移、坚守理念。

让我们继续回到泡泡的主题上。这些泡泡的发源,其实与2005年那场股权分置改革拉开中国股市新一轮上涨的大幕有关。

压抑了许久的市场终于热情迸发,大盘蓝筹股“苏醒”。2006年,基金公司带来的赚钱效应带动大量资金入场。但很快,泛滥的流动性将这场盛宴逐渐推向了空中楼阁。之前很多基金公司发行基金实行摊派制度,银行为了发基金,甚至强迫员工去购买,但后来,尤其是2007年,还出现了基金“抢购潮”。

但那个时间点是2006年11月,谁也看不透未来。

巨量的资金入场能够买什么?

当然只能买蓝筹!回头看去,思维是异常清晰。这与现在的情况刚好相反,在股市波动、资金离心的情况下,如果一个人想发动一场有关大蓝筹的战争,那他脑子肯定进了水。

当时大家看好大蓝筹的理由正如文中所写的“在资本市场全流通的背景下,大盘蓝筹公司整合收购加速,资源配置效率提高,做大做强的时间和速度迅速提升”,当时中国股市也有了“漂亮50”的说法。

到2006年底,上证指数已经在2700点左右,有人开始担心市场泡沫,中国私募基金之父赵丹阳就是其一。时间往后,他越来越紧张,并经常因为压力而失眠。而到2007年5月29日,沪指已站在4335点高岗上。

让我们听听他在6月份参加经济观察报私募基金峰会上的演讲,“过去两年,中国股指若按沪深300算已达5.15倍,而过去100多年,从美国到日本大型市场里,任何一个股市上涨5倍、6倍以上都是非常极限的位置。在投资市场上,风险永远是第一位的……”他依旧提醒,“永远不要忘记风险。”回过头来,这是多么珍贵的箴言,但在当时,没有人听得进去。

我在之后一篇文章《可怕的蓝筹》中写到“机构们不断地换掉老的估值“眼镜”,换上新的“估值眼镜”。因为股价的上涨,老估值体系已经无法解释这种上涨。

随着泡泡不断被吹大,人们的思维开始游离出正常范围。资金不断进入市场,优质小股票承载能力有限,机构们只能不断发动这场有关蓝筹股的大跃进运动。事后看起来十分荒唐的事情竟然在2007年不断发生,本来估值决定股价,在当时变成了股价改变估值体系。

2007年10月,在大蓝筹起舞带动之下,沪指站上6124高点,而此时有人已经将沪指看到万点关口。

沪指最终无法突破万点,同样无法突破的还有经济规律。2008年,中国经济的潜在增长率就开始下降,但表面依旧亢奋,8月份开始的全球经济危机将中国经济拉入低谷。中国股市也开始不断下挫。

如今,股市仍在不同时间演绎不同的生离死别,这些故事有了新的参与者,他们同样是欢喜泡沫的推动者,也是悲伤泡泡的受害者。

金科黄红云，做创造尊敬的地产企业

消息

2011 年 3 月，“2011 中国房地产百强企业研究成果”发布会在北京钓鱼台国宾馆举行。金科地产凭借卓越的运营，快速稳定的发展以及不断扩大的品牌影响力，跻身“2011 中国房地产百强企业”前二十强，并荣登“运营效率 TOP10”榜单，以及“2010-2011 中国房地产年度社会责任感企业”榜，金科集团董事长黄红云获年度“社会责任感企业家”。

从 2008 年的“成长性 TOP10”，2009 年的“稳健性 TOP10”，到 2010 年的“运营效率 TOP10”，再到今年“运营效率 TOP10”、“社会责任感”、“百强房企综合排名”……金科地产在全国的影响力每一年都在前进与攀升，已成为名副其实的全国一线房地产企业。

此次“社会责任感企业家”得主，金科集团董事长黄红云在 13 年时间里，带领金科实现了跨跃式发展，现已进入全国 11 座重点城市，企业品牌跻身全国房企十强，总资产约 300 亿元。2010 年，金科销售收入已突破 140 亿大关，当年纳税 13.5 亿，并在 2008-2010 年连续三年名列重庆市民营企业纳税总额前列。



金科集团董事长黄红云



金科房在全国多个地方已经成为了当地宜居的标杆

纵深

坚持稳健发展战略——绩优、稳定、理性增长

回顾 2010，全国排名前 20 强的企业销售额占全国房地产市场销售额的 50%以上，作为排名 18 位的金科，销售突破 140 亿，纳税突破 13.5 亿，已经连续多年在重庆民企纳税榜上位居前列。

事实上，这和金科一直坚持走稳健的发展之路不无关系，黄红云多次在公开场合接受记者采访时表示：“不拿高价地，不争地王，不主张高房价，房地产不得谋取暴利”并使其上升到经营战略的高度，使企业的运营更加稳健。

黄红云并不会以速度而牺牲产品的品质、牺牲自己所坚持的理想、也不会牺牲客户的利益，无论这个行业的淘金热潮如何疯狂，无论风云如何变化，金科在过去十数年的历史当中，一直坚持“绩优、稳定、理性增长”的发展战略，坚持将造好房子作为自己的不变的理想，这在一个房地产行业的淘金时代殊为不易。金科产品的高品质保障得益于金科标准化的逐步推进，现金科已形成了“王府”、“廊桥”和“天湖”三大产品系列，从产品研发开始，金科产品的细分标准，从园林绿化到小区配套实现“快速开发”和“品质保障”两大原则，而这种快速开发，不囤地的模式也把更多的土地升值空间留给消费者。

黄红云在总结企业发展轨迹的时候说：“一是金科一直坚持‘有质量的理性增长’；二是金科追求的是‘绩优稳定下的市场规模’。在发展过程中，并不是简单追求企业规模化，而是以‘绩优’和‘稳定’为前提，坚持‘建筑人居梦想’和‘做好每一个细节’的理念，这是关键。”

黄红云正是以这样的执着打造一个遍布全国的金科王国。而纵观金科在过去十几年的时间的战略，我们会发现，黄红云在投资和拿地策略上的与众不同。

关于拿地原则，与那些信奉“地段、地段还是地段”的经典地产投资原则的开发商不同，黄红云坚持“不拿高价地，不争地王，不主张高房价，房地产不得谋取暴利”的战略经营主张。这样的经营策略正是以相对低位的价格在那些目前尚不成熟但发展潜力看好的区域拿地。这种拿地方式的好处是投资少，风险小，回报高，难点在于对开发商的品牌影响力和项目运营能力要求较高。



23 套金科房的拥有者“杨氏家族”

自成立以来，金科总是率先进入一个开发的新区域，把这个新的区域最终变为城市开发的热土。现在，金科的足迹遍布了全国的 10 个城市，“带动一个区域，热火一个商圈”，金科现在已经由经营区域成为名副其实的运营城市的造城者。

自今年以来，黄红云实施了以二、三线城市的深耕战略，稳扎稳打，首先在成都、无锡、江阴、长沙、涪陵等城市进行深耕，然后再伺机进入上海等一线市场的稳健战略。

金科坚持绩优、稳定下的规模发展，平稳地把握着发展节奏，在二三线城市迅速成长，练就了卓越的产品创新能力并在业内开辟了新型的发展模式。

正是这样一种平衡、稳定和绩优的发展战略，使得金科的扩张和崛起建立在坚实的基础之上。

坚持三高产品战略——做高品位、高质量、高服务的好房子

“一直以来,我都相信把事情做好才是最重要的。”黄红云一直坚持这样的做事方式。造好房子,这是黄红云赋予金科的唯一使命，“只有先造高品位、高质量、高服务的好房子,才能在后期的服务等方面体现出品质,没有好房子,其他一切都免谈”。这是黄红云给金科的定位。实在,舒适,适合居住——仅仅这三点就概括了所有关于好房子的华丽形容。

从建筑工科出身的黄红云一直恪守这自己的逻辑：“攻消费者的内心固然能够快速树立品牌，然而只有专注于房子本身，才能够使品牌建设得最持久”，因此，金科从诞生至今，一直高度重视房屋的工程质量和艺术品位。

也许这个段子能够多少让人窥见金科的执着：就在金科东方雅郡工程还有三个月就要交房的时候，黄红云做出了一个不可思议的惊人决定：推翻目前园林格局,一切重来!因为他看到现有的园林格局并不十分让人满意。为了给客户打造一个尽善尽美的环境，黄红云在目前如此大的市场压力下承担园林重建的巨额损失。金科用朴实和坚韧来换一贯的品质与口碑。更让人不可思议的是，这件本来可以用来作秀宣传的事情金科却未公开在媒体宣传，而是仅仅流传于金科集团内部。

1999 年初次亮相的金科花园一鸣惊人，成为当时最热销的楼盘。凭借金科花园，金科登上重庆主城的地产舞台。就在楼盘户型设计之初，黄红云曾亲自拿尺子测量各种家具的尺寸，然后反推客厅、卧室最合理的比例和尺度。仅户型设计，就推翻了几十次。直到现在，金科花园的业主仍然对户型设计称赞有加。

就是这些细节，让荒凉的五黄路在金科花园打下第一根桩基以后，开始热闹起来，地价、房价的攀升，生地变成熟地。五黄路一举奠定了该地区现代都市成熟街区地位。金科也从此开辟了高层住宅精细化做工的先河，也让市民对这个企业的形象和品质肃然起敬。

2008 年，金科·东方王榭镇项目荣获中国房地产业界奖项——詹天佑大奖。这意味着金科的规划水平已在业界堪称一流。此外，旗下另下项目——金科·廊桥水岸已连续多年成为重庆的“工程质量样板工程”，是政府质监机构指定的行业学习标杆，多次在现场举行质量观摩会，便是金科其专业能力强大最好的明证。

在金科，每一个项目，都会做目标成本控制，目标成本一定不能突破，同时在材料、设备、功能等方面也不能打折。在施工过程中，黄红云一直强调严格而精准的过程控制，做好每一个细节，实现了“楼楼精品”与“质量零缺陷”的目标，在金科项目的施工中的多中环节甚至高于国家规定的标准。在黄红云的精心打造下，一系列高品质产品不仅赢得了业界权威的认可，也为金科赢得消费者尊重。

从 2002 年开始，金科现在其产品线已经实现了全业态覆盖，并以四项国家专利证明了自己“中国住宅产品专家”的地位。不断的产品革新和进步赢得了消费者的青睐。而随着金科全国化扩张步伐加快。金科的产品线无论是纵深度还是广度都取得了长足的进步，其产品也不限于“花园洋房”系列，在高端、中式等物业的打造上也出手不凡，无论是震惊长沙的中国式高端豪宅东方大院，轰动北京的西班牙社区帕提欧，还是连住建部专家都赞叹不已的重庆廊桥水乡，都显示了金科娴熟运用各种不同风格的建筑大手笔打造高端项目的能力，显示了其厚积薄发形成的住宅产品全产品线打造能力，金科显示出“中国住宅产品专家”的不俗实力。

正是黄红云对产品品质的苛刻追求，对产品研发的锲而不舍，才使得金科在消费者心目中的地位不可动摇。2005 年 10 月，廊桥水岸一期开盘，杨女士与姐姐一次购入两套住房，随着对金科产品的喜爱与物管的认可，她将金科房推荐给了亲戚朋友……2010 年，因她的推荐，陆续加入金科大家庭的“杨氏家族”成员达 23 户，从第一套到第 23 套，是金科房高品质不断沉淀的结果。

坚持贴心服务战略——快速反应，创造感动

在打造强大过硬的产品的同时，黄红云将物业服务确定为企业的核心竞争力之一。如果说物质层面上金科住宅产品的领先地位体现金科硬实力的话，那么，在物业管理上的精细和人性化服务则为金科赢得了 20 万业主的心，则是从软性精神层面上给予金科业主和客户更多关照与呵护。

金科的物业管理在 12 年之中默默无闻地为金科业主提供服务。他们在服务上的细致、专业和人性化赢得了数十万金科业主的心，为金科的房子赢得了宝贵的口碑，不仅让金科成为了当地楼盘的领跑者，更一举让金科站在了全国房企的前列。

金科物业管理以“安心、省心、放心、开心、舒心”的“五心服务”为宗旨，赢得了“全国住宅物业服务质量前 10 强”的荣誉。金科物业对于细节问题的关注一直保持着近乎“挑剔”的认真，比如在金科任何一个小区，每一位业主，都不会被巡夜协管的脚步声所打扰，因为他们在上岗前，就把皮鞋换成了布鞋，上下楼梯，几乎不会发出任何声响，并且，一旦发现业主换在门口的鞋朝向屋里，为方便业主第二天的出行，都会将鞋改为向外摆放。

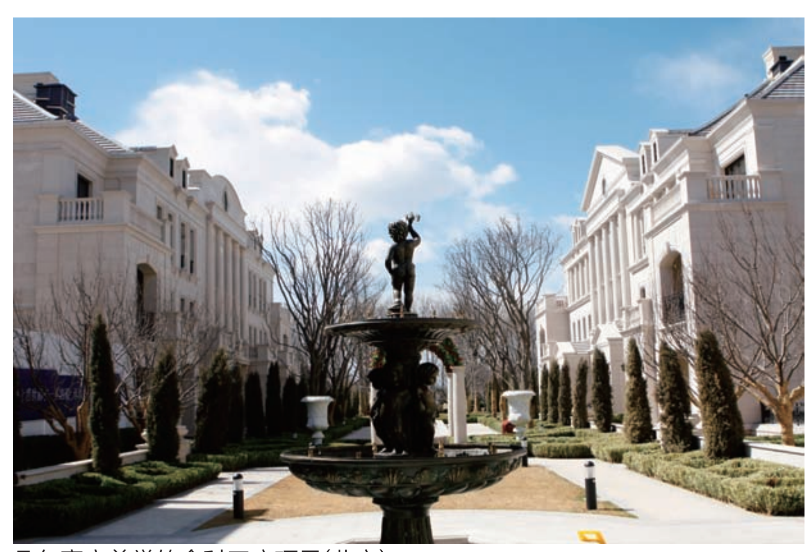
在金科每一个小区，这样的细节无处不在，也无时不在感动着每一个业主。廊桥水乡一位陈姓业主给记者讲了这样一个故事：“小区的楼道和楼梯扶手向来都是一尘不染的，但我从来没有看到过保洁做清洁，至到有一天，我因为有事而在凌晨五点起床，才发现保洁正在一丝不苟地抹着扶手，拖着地板，并且，为了避免接水时发出声音惊扰业主，她们总是在水桶底下垫上一条毛巾再接水……”这些看似普通而简单的细节却表达出了金科与业主间默默的亲情，也许就是这种处处以业主着想，以业主的满意和认可度作为工作的方向，11 年的金科物管才获得业主的高度认可和赞扬。

早在 2009 年，黄红云就提出“要让每一个业主真真切切地感受到住金科房带来的实惠”，年未，针对业主举行的大型回馈活动“金科邻里万家宴”就轰动全国，感动了每一位金科业主。“金科好房子，还有好邻里”，除了对品质建筑的追求，黄红云还倡导在邻里中培养久违的人情味的良好土壤，共建美好家园。金科让久违的邻里情回到生活。2010 年，在他倡导的“服务金科”体系下，六大“万人邻里”活动在全国恢宏上演，“万人低碳熄灯 1 小时”、“金科邻里万人踏青游”、“金科邻里艺术节”、“金科邻里万人运动会”，“金科邻里万家宴”“金科邻里万人祈福”等活动的举行，让“邻里”二字如一股暖流，感动现代社会的每一个角落。

黄红云推行“邻里”活动的目的，是希望增加邻里互动，塑造金科“好邻里”，从而构建和谐社区和和谐社会。“金科邻里就是给我们的业主搭建一个互相认识和交流的平台。”黄红云说，请业主旅游、吃饭、享受艺术，就是为营造业主快乐生活做一个铺垫。现在金科 2010 年万家宴也即将进行，正是在这样的邻里文化当中，金科的品牌润物细无声地进入到人们的心中，使得金科成为消费者心目中的首选品牌。



金科邻里万人海南行活动，上千业主在海滩上堆出“邻居，您好”的字样，向全国 20 万业主传递着邻里亲情。



凡尔赛宫美誉的金科王府项目(北京)

观察

社会价值大于企业价值：用责任赢得社会尊重

在 3 月 25 日的“2011 中国房地产百强企业研究成果”发布会现场，金科集团副总裁李战洪接受媒体采访时表示：房地产企业连续两届进入全国前二十强，表明企业的全国布局、规模化发展已经形成，达到了一线开发企业的水平。因此，这个时候，名次的意义已经不重要了，企业的开发能力、营运效率更更为重要，企业更应该注重自己的承担的社会责任。

金科认为，一个合格的房企不仅要做“好企业好产品好服务”，更要自觉践行企业的社会责任。“财富巨人、纳税侏儒”，一直是拷问民营企业最严峻的问题，企业责任在面对纳税时，无疑是最好的体现。金科集团董事长黄红云经常对员工说：“我们要用良心挣钱，用爱心回馈社会，要做诚实守信的人，做有责任的人，要做有责任的企业”。金科集团 2010 年纳税额突破 13 亿。而在 2004 年 ~2009 年，金科纳税增加 4 倍，年平均增长 45%。

纳税名列前茅，帮扶社会金科也从来不遗余力。就在去年，金科集团为“绿化长江·重庆行动”捐款 2000 万元，仅为再现更多的青山绿水。回顾过去，金科在慈善、公益事业的各个领域，已累计为社会捐款 1.3 亿元，投入市政配套设施建设的资金更高达数亿元。展望未来，金科的思路愈发坚定与清晰：将慈善当做一项持续的、坚守的公益性事业，让温暖融入城市的每个角落。于是，当政府提出“社会帮扶计划”时，金科率先响应，迅速行动，针对弱势群体的全面帮扶体制——金科“红太阳”行动悄然开始。

“红太阳”行动是针对社会弱势群体而进行的系列帮扶和关爱活动，就在今年，金科先后举行了“送 100 名特困大学生圆梦大学”、“与 100 名留守儿童欢度中秋节”、“和 100 名三无老人共度重阳”等系列关爱活动，“2011 年初，金科又在春节到来前夕，第一时间捐助 360 万给重庆 12 个区县的特困户。第一时间，把援手伸到那些最需要帮助的人面前”。“红太阳”行动的初衷，黄红云将不断坚持着。

面对未来，黄红云信心十足：金科已经具备了国内一线房企业的运营能力，不管在什么情况下，金科都保持良好的发展势头不断向前。

经观记忆



打造天平
还是喂养“尺蠖”

作者:秦晖
出版日期:2006.1.9 41版

历史证明,有责无权的“最好政府”不可能存在。而权责均大的、或权责均小的政府各有利弊,很难绝对地说何者更好。我们所能断定的,是有权无责的政府绝不可取。一般来讲,宪政条件下往往出现“自由放任”小政府与“福利国家”大政府的往复运动,前者有利于通过竞争改进效率,促进投资增加就业,但难免贫富分化。后者有利于扩大公益增进平等,扶贫济弱提供保障,但难免损害效率。两者就像一个“天平”,在摇摆中实现功能互补,笔者谓之“天平效应”。

但在权责严重不对应的条件下,“大小政府”的往复常常缺少公正的“支点”,而变成无论“收”还是“放”都只偏向一方,就好像那以一伸一缩的方式向一个方向行走的“尺蠖”。权势者在任何运作方式的变更中都体现出“选择性适应”功能,导致权责不对应状况在一次次变更中不断“循环放大”:在“抓”的时候“集权不集责”,在“放”的时候又“放责不放权”。

文章摘要

宿迁医改:80分,还是20分

作者:章敬平 包永辉 出版日期:2006.7.10 09版



宿迁,江苏北部一个贫困的农业大市,人口520余万,由于出了一个“最具争议的市委书记”仇和而名声远播。2000年以来,仇和领着市委书记张新实等宿迁党政官员发起了医疗卫生体制改革。在拍卖槌的起落之间,全市135所乡镇以上公立医疗机构,有134所完成了产权置换,改造成了股份制、混合所有制、个人独资等多种类型的医疗机构,实行民有民营。这场改革被外界称之为“卖光式医改”。

2006年3月,中共江苏省委书记李源潮亲往宿迁调研,“对宿迁医疗卫生事业改革取得的成果给予肯定”。但莫衷一是的舆论并未如宿迁主政者所愿变成单一的褒奖。

3月23日,《中国青年报》一边发表《宿迁 3 年来首次回应“卖光式”医改》,一边约请北京大学中国经济研究中心副主任李玲发表医改评论《医疗市场为什么不能完全市场化》。

李玲说:“我国过去政府主导医疗卫生的经验以及其他国家的经验也证明,由政府主导的医疗卫生体制,在公平和效率的平衡上,要比由市场主导的体制好。”

李玲发表医改评论后表示将亲赴宿迁调研。6月22日、23日,《中国青年报》连续两天刊载了李玲的宿迁医改报告,直指宿迁医疗改革思路“违背了社会和经济发展的客观规律”。

鼓楼医院集团宿迁人民医院院长杨伟民结合宿迁人民医院的实例,对李玲报告作出质疑:报告中有段文字说:“一位50多岁的农妇手腕骨折,医生力荐换人工关节——这是我们在宿迁某医院就诊时亲眼所见。”杨怀疑李玲听错了,他的理由是:截至当下,全国尚不具有成熟的腕关节更换技术,江苏更是从未开展过一例更换腕关节手术,哪个宿迁医生敢说这样的话?

民营医院宿迁市钟吾医院院长赵润民也对李玲报告总体上给予否定。他说:“李玲教授将医院收入增长和病人医疗费上升理解成因果关系,是错误的。由此推断老百姓医疗负担加重,更不可信。”

赵润民说,钟吾医院的阿司匹林只有1分8厘钱,胆囊切除腹腔镜手术不到3000元,比市人民医院低,比南京的医院更低,其中一个重要的原因在于对成本的压缩。

不但成本降低了,病源也增加了。宿迁实施的新型农村合作医疗制度,已覆盖全市88%的农民,人数达到341万人,每个参保农民的筹资标准为50元。这使原来不肯就医的农民,部分走进了医院,外地打工的农民,邻近省份安徽等地的农民也过来看病。

“宿迁医改不像李玲教授描述的那样糟糕,我给宿迁医改打80分。”宿迁市委书记张新实对本报表示,他从不怀疑李玲发表医改报告的动机。

张新实坦陈,医改中存在局部混乱和不成熟,“所以我凭感性经验,扣除了20分。”

新闻背后

2006年的“看病难”

■ 章敬平/口述

2006年,正是老百姓“看病难、看病贵”问题被社会舆论广泛关注,大家求解这个问题的呼声也比较高的一年。

我之所以选择宿迁作为样本,是因为苏北这个贫困的农业大市的经济和社会状况,以及其所面临的医疗体制问题,可以说是中国大部分不发达城市的缩影:同样是老百姓“看病难”,同样是由于财政收入有限,政府无钱实施普惠制的医疗制度。这个典型的城市恰恰还进行了一场大刀阔斧而极富争议的医疗机构体制改革。

2006年3月,时任江苏省委书记李源潮赴宿迁调研,对宿迁医疗卫生事业改革取得的成果给予肯定。他宣称,宿迁医改的实质,不是“卖光”或“私有化”,而是通过资产置换,进行医疗领域的结构调整,吸引社会资金兴办基础医疗,扩大优质医疗资源供给,集中政府资金扩大公共卫生服务,促进医护人才合理流动,使困难地区的民众,尤其是农民,享有更好的医疗服务。

距离李源潮讲话不到三个月,李玲就在《宿迁医改调查》中质疑宿迁医改思路“违背了社会和经济发展的客观规律”,并指出宿迁市医改以来“看病贵”的问题并没有得到解决,老百姓的医疗负担反而加重,潜在医疗卫生问题令人担忧。一些媒体在转载时使用了《宿迁卖光式改革为何失败》这类的标题。

当时我就想去宿迁看一看,这样的一个具有代表性的城市,在政府没钱搞普惠制医疗体制的前提下,是如何开展他们解决“看病难”问题的探索的。在出发前,我给自己定了采访和写作方向,我并不想对这一场改革做价值评判,我想还是把这种评判留给专家,我对自己定的任务是看看这个问题在局部区域是怎么样的解决思路,这种改革是在什么背景下开展,如何来运转,实施的情况又如何,政策制定者的思路和逻辑是什么。我只负责客观地描述所发生的事情,反映其自身的逻辑,而不做主观判断。

基于这样的一个思路,我来到宿迁,联系上了当地的一个朋友,并先后采访了宿迁当时的市委书记张新实(改革的发起人仇和当时已经从宿迁市委书记任上离开),宿迁最大的公立医院——鼓楼医院集团宿迁人民医院院长杨伟民,民办的钟吾医院院长赵润民,宿迁市卫生局局长葛志健等人。

最后形成的这篇报道应该说比较忠实地反映了政策制定者的思维逻辑,采访的各方人士也比较周备。

后来,李玲在北大一年一度的展望论坛举办了一个医疗体制改革论坛,我应邀参加并担任了主持人,就相关问题谈了自己的看法。而清华大学博士后魏凤春在看了报道后,则向本报提交了由他指导的清华版宿迁医改报告。另外,一位复旦老师找到我做了医疗体制改革的访谈。

在将近十年的跨度中,“看病难”实际上始终是老百姓最关心的几个问题之一。2006年,政府已经在承诺解决民生问题,但直到最近几年,全国各地才基本开始推行普惠制的医疗制度。(陈文雅/整理)




经济观察报
The Economic Observer
36 号高地
WTO 特刊
The Changing History
正在改变的历史
大国崛起:面向全球的中国
人民币国际化不可急于求成
热销的证券分析师

文章摘要

36 号高地

作者:姜洪桥 张庆源 李平 出版日期:2006.12.4 01 版

2005 年 11 月 30 日,当北京市土地整理储备中心宣布,36 号高地最终由北京城建和城开公司联合体以 26 亿元竞标成功之时,猜谜游戏还在继续。

这块位于北京市朝阳区广渠路 36 号的土地一直笼罩在“地王”的光环中，招标吸引来了 13 家地产界诸侯,笑到最后的却是投标价格排名第五的北京城建和城开公司联合体。这家公司均是北京市国资委旗下公司。

首开集团(北京城建和城开集团合并为首开集团)一位高管透露,首开的项目设计方案完全符合国务院 37 号文件关于 90 平方米以下户型占项目整体建筑面积 70%以上的规定，首开承诺最低售价为 9500 元 / 平方米。招标书中规定,项目建设要符合国务院 37 号文件精神。而 9500 元的承诺销售价也许对评标团更有吸引力。在 36 号地周边,苹果社区售价为 12787 元 / 平方米、合生国际花园 16059 元 / 平方米。

政府的意图相当明确,就是要控制房价,并在房价和地价之间寻求恰当的平衡点。但对这种微妙平衡的把握对于开发商开说异常困难。即便是对于政府本身来讲,也并不容易。

早在 2005 年，北京发布的土地供应计划中,这块北京土地储备中心花 18 亿买到手的 36 号地就明确列在供应范围内,当时普遍的交易方式是竞拍,这块地的规划建筑面积超过 90 万平方米。各大房地产巨头都瞄准价格,任志强坚称将拍到 60 亿元。准备好资金成了开发商的头等大事。据说，潘石屹攒着 2005 年销售回款的几十亿不敢乱花。

开发商为了 36 号地捂在手里迟迟不敢动用的资金,并没有迅速等来结果。36 号地供应被一推再推。

北京市国土资源局局长安家盛否认曾经明确要在 2005 年推出 36 号地块,“我们只是把它纳入可供土地范围,并未说何时供应”。

开发商为了 36 号地积极准备的巨额资金压在手里一年多之后,游戏规则又变了。原来的地块也被一分为二,并且改为招标方式。

一个 40 万平方米的地块是否足够影响北京的整体房价局面? 这是大部分分析人士的共同疑问。

“这个地段要买 14000 元以下的房子比较难。”富力城销售经理赵宁说,“开发商真对得起这块地的价值而且真正履行 9500 元的售价承诺,恐怕一般人还不知情就卖完了。”

嘉和润达房屋经纪公司置业顾问高山认为:“政府要限制房价保证低收入阶层的住房保障,可以到低价地块放地限价。现在等于高不成低不就,高端市场怀疑它的质量,低收入人群还是买不起,很可能造成新的寻租空间。”

新闻背后

六年的等待

■ 姜洪桥 / 文

从房价开始大规模上涨起,就有人不断说会降。从 2003 年起,在经济观察报六年多的工作中,我一直在摩拳擦掌地等待着见证这一历史性的时刻。不过,直到离开经观,直到现在,它也未曾出现。事实上,等待多是理想化的,或者情绪性的,在理性的头脑里,房价是永难攻克的高地。

在“地王”风潮最为疯狂的一年,北京广渠门 36 号地块,并未冲高“拍卖”纪录,而是第一次打破了“价高者得”规则,竞标者承诺“限价售房”而以低价获得该地。

为什么 36 号高地可以便宜出让?地价低了,房价就能低吗?随着采访的深入，一块 CBD 的黄金地段土地招标活动，因为政府想要限价,演变成一次猜灯谜大会。猜谜活动规模盛大,来自大陆内外的开发商齐聚一堂,各种分析师和咨询机构竞相贴出自己的谜底，以满足各自的好奇心,博得一片掌声。

当时跟许多分析师聊,各个都面红耳赤地说我早猜到了。得意激动炫耀之余,这些分析师当然也忘不了理性地分析一下,说一声:“荒唐! ”

官方正面接触采访了国土局局长安家盛。这个局长其实是比较令我好奇的,做房地产记者的那段时间多有交道。他是一位比较愿意和媒体打交道的官员。在这个敏感的位置上,尽管他给的答复经常是不痛不痒,但还是挺佩服他总能在关键时刻拉记者一把。以他的政治敏感度和经验,不可能不知道我们报道的目的。后来，很短的时间内，记不清是 2007 年还是 2008 年,他就退下来了。在认识的房地产记者中,并没有人真正地跟安局长有私交,所以也无从了解安局长是怎么想的,他究竟还有多少心里话没说出来。

此后,36 号高地 “价低者得”的游戏规则,被复制了数次,但说句实话,从今天看去,地价放低,丝毫没有影响房价猛涨。我们这篇稍显斯文的调查报道,因为这片神奇的地块被各种媒体用各种炫目或者耸人听闻的标题淹没了。关于它的报道足以铺满它的占地面积。但是,我始终认为,来自经济观察报的报道走在了正确的方向上——我们质疑的方向和无奈心情。理性的开发商和分析师,偶尔激情参与下猜宝游戏之外,还是更喜欢经济观察报的《36 号高地》。

后来的岁月里,2008 年 2009 年房价再度大波动。直至今天,我们的质疑:坚挺房价绝不会因为某一个两个次要因素的变化而发生根本性逆转的看法,仍旧是对的,即便在 2009 年房价反弹的关键时刻,很多经济学家在高层面会议上,面对面地呼吁领导人赶紧动手控制房价问题,依然不能改变维持现状的决心。

当年土地拍出时的最大悬念是,两年后在这块土地上盖起的住宅,是否能按照招标书中承诺的“意向销售价格 9500 元 / 平方米”出售,六年后来看这结果颇有些黑色幽默的意味,36 号地建起的首城国际 2008 年 11 月第一期开盘起价 10800 元,2010 年年底开盘销售销售均价已经达 31780 元。

当然,很多人会认为,这次是动真格的了,是真下决心了。那么但愿吧,果真如此,也许真的如亚萨的诗“他们转眼之间成了何等的荒凉! 他们被惊恐灭尽了。”那也就不需要“理性 建设性”,庆祝去吧!

经观记忆


经济观察报
驻京办整肃风暴

驻京办整肃风暴

作者:张向东 勾新雨
出版日期:2006.9.4 01 版

国务院机关事务管理局正在制定一份彻底的整改方案，首先涉及 52 家副省级以上政府办事处和大型国企驻京办的整顿和改革。5000 余家政府驻京办事处正面临着半个世纪以来最大的一次生存危机，一些基层县市政府办事处恐怕难逃被裁撤的命运。


MARKET 25
市场
证监会筹建发行二部 万余公司纳入监管

证监会筹建发行二部 万余公司纳入监管

作者:郭宏超 孙健芳
出版日期:2006.3.6 25 版

在新《证券法》实施的背景下,证监会筹建发行监管二部,将负责核准那些非上市的公众公司公开发行股票，证监会的这一监管职权因此得以明确。同时,在新的起点上，多层次资本市场的规范化建立也成为可能。





2007 理性的力量

编辑:盖虹达
e-mail:gehongda@eeo.com.cn
美编:刘会芹

中国的证券市场在 2007 年迎来了空前的繁荣。沪深两市开户数突破 1.3 亿户,沪深总市值突破 30 万亿元。5 月 30 日凌晨,财政部"半夜鸡叫",宣布上调印花税,当日沪深股市放量暴跌,跌停个股超过 900 只;10 月 16 日,沪综指报收 6124.04,成为至今中国股市最高点。"死了也不卖"流行一时,在酒楼茶肆、公交地铁、办公室、大街上、厕所里,包括田间地头,有关股票的狂热与恐惧已经载入无数中国人的个人历史。

3 月,美国第二大次级抵押贷款机构新世纪金融公司濒临破产,美国股市首次因次级抵押贷款市场危机而出现大跌,次贷危机爆发。12 月 3 日 –5 日,中央经济工作会议确定 2008 年货币政策从紧。

工作仍然还在继续。2 月 26 日,大型飞机研制重大科技专项正式立项;10 月 24 日,嫦娥一号探测器从西昌卫星发射中心发射;12 月 22 日,首列 "和谐号"动车组列车竣工下线。

个别人的生活无法继续或者发生重大改变。

3 月 25 日,香港第三届行政长官选举,曾荫权以 649 票对 123 票击败对手梁家杰,当选第三届行政长官。

10 月 12 日,陕西省林业厅宣布"镇坪县发现野生华南虎",同时公布了周正龙 10 月 3 日拍摄的两张华南虎照片。12 月 2 日,网易公布来自六个方面的鉴定报告和专家意见,认为周正龙虎照中的"华南虎影像是不真实的"。

11 月 30 日,上海首富周正毅案作出一审判决,周正毅获刑 16年。



十年之后还可做什么

社论
出版日期:2007.7.2 01 版

回首十年,若其间陆港互动的主旋律是中央、内陆支持香港者为多,十年成功过渡之后,在考虑可为香港做什么之余,似也确实到了不妨多想想能向香港学什么的时候了。



小产权 大机会

作者:周其仁
出版日期:2007.8.27 49 版

房价一再走高,在这种情况下,大都市近郊的农民和他们的"集体"朴素地作出了反应:把宅基地连同农民房的使用权上升为转让权,在较高收益机会的指引下,尝试寻找把土地自用转让他用的实践道路。



油价:100 美元关口的中国式考验

作者:张向东 程晓蓓
出版日期:2007.11.5 09 版

国际市场原油价格在 3 月份以后开始了上涨表演,近两个月加速上升,9 月和 10 月分别突破每桶 80 美元和 90 美元。与此同时,中国的消费物价指数 (CPI)也突破了近 10 年来的最高点。



新能源汽车:起跑线上的争夺

作者:张耀东
出版日期:2007.11.5 33 版

在全球汽车节能和环保的双重压力下,寻找替代现在汽油和柴油车的新型能源成为各大汽车企业的重要课题。

而这对于年轻的中国汽车工业来说,还有着特别的意义,那就是抓住重大技术变革时机,迈过传统内燃机技术,直接在新能源汽车技术寻求突破,从而能够与国际汽车巨头站在同一起跑线上。

文章摘要

江平:我只坐在法律一边

作者:马国川 出版日期:2007.4.2 41 版

一个国家既要有自由,又要有秩序。

经济观察报:关于重庆"钉子户"问题,您接受《东方早报》采访后,社会上意见不一,尤其是网上炒得一塌糊涂。坦白地说,不同意、甚至骂您的声音特别多。一位以反对物权法草案著称的人士还对我们说,"江平的狐狸尾巴露出来了吧!"

江平:(笑)怎么说露出尾巴来了呢?是不是他认为我是在为政府说话呢?

经济观察报:对,他的意思就是说:你江平不是说要保护私人利益吗,不是说要保护私人产权吗?怎么现在不保护了呢?

江平:这话就是胡说,私人产权就是这么保护的啊?私人财产保护也不是民粹主义啊,中国现在不能搞民粹主义。我们是保护私人财产,不是保护民粹主义。这种说法跟我们的观点根本不一样。

今天我全面谈谈所谓"重庆钉子户"的问题。我认为它涉及到四个方面的问题。

第一,他的产权是不是属于社会公共利益需要?依照他本人的说法,现在盖的是商业中心,是出于商业利益的需要,没有社会公共利益需要,因此不能征收我的财产、不能拆我的房子。这里恐怕首先要弄清,到底什么叫社会公共利益?

第二个问题就是搬迁怎么给予补偿。

第三个问题:如何救济。

第四个问题:如果救济手段已经穷尽了,该保护的也保护了,该申诉也申诉了,最后终究还要有一个公权力的行使。如果现在法院已经做了裁决,法院要来执行,还是要尊重法院的,除非法院撤销裁决。任何一个国家,法院的最后判决和裁决都是不可动摇的,这是最高权威,任何事情到了最后只有靠法院,如果说连法院也不理睬,法院裁决了我也不动,这是民粹主义,而不是以民为本。我们所讲的保护个人利益,也不是说任何人认为我要怎么办就怎么办。

这也是我在接受《东方早报》采访时说的意思。

如果政府确实侵犯了公民权利,该怎么保护就怎么保护。如果政府决定拆迁,公民无理地拒绝拆迁,一旦法院做了决定,该怎么执行就怎么执行。不然的话,中国叫什么法治国家?侵犯老百姓利益是不对的,无政府主义也不对,民粹主义也不行。一个国家既要有自由,又要有秩序。给你的自由如果保障了,那你要尊重秩序;给你的自由没有保障,你也要依照法律的程序来要求保护。只能这样。从这个意义上说,一个法治国家要完善,应该体现出这个精神。

我们究竟要民本主义,还是要民粹主义?

经济观察报:现在这么多人群起攻击您,而支持您的很少——有网站调查,支持您的只有 6.8%,您对此作何感想?

江平:(笑)我很喜欢龚自珍的诗句:"世事沧桑心事定,胸中海岳梦中飞。"

我想提醒人们,民本主义并不等于民粹主义。民本主义是考虑到人民最大的利益,民粹主义就是只要老百姓提的意见你就要考虑,人民的意见最纯粹,民意是至高无上的。不能这样。我们作为学者,还是从社会的角度出发,发表自己深思熟虑的意见。如果补偿合理,应该搬迁,你仍然拒绝,那这个社会会成什么样子呢?

市场经济又要有自由,又要有秩序。我过去一直呼吁的都是自由,但是总有个限度吧。《东方早报》电话采访就问一个问题,他说法院已经判决了,您觉得怎么样?我说法院判决了,该执行还是要遵照法律,要执行。这个问题我应该怎么回答?我说法院你也得抗拒,我不能这么说吧?我不能说法院判决咱们也抵抗,法院判决也坚决不执行,我还搞什么法律?!



新闻背后

虽千万人吾往矣

■ 马国川 / 文

2007 年的春天,《物权法》通过之际,发生在重庆市的"史上最牛钉子户"成为一个标志性事件。政府房管部门要求户主杨武吴苹夫妇接受开发商的条件,立刻拆房。杨家人拒绝执行,法院准备强制执行。在沸沸扬扬的舆论中,《物权法》草案起草专家小组负责人江平接受《东方早报》记者电话采访,一句"法院已经下达了裁定,就要按照(法院的裁定)执行"引起了许多网络上的激烈反应。无数矛头对准了这位 77 岁的法学权威。有质疑的,有驳斥的,有抨击的,有谩骂的……

《东方早报》的采访篇幅很短,很显然江平先生没有能够展开论述自己的观点。于是,我拨通了他家的电话,但是他总是不在家。在两天时间里我给他家里打了将近十次电话,接电话的小阿姨都有些不耐烦了。幸运的是,当我最后一次打通电话时,竟然是他本人接的。他答应接受采访,但是他说,"我太忙,只有二十分钟"。

第二天下午,我按时来到他居住的小区门口。凑巧的是,他刚从一辆黑色的奥迪车里下来。他告诉我,他只是在车里打了个盹。两天里,老人从杭州到天津再到北京,一直都在路上奔波。我满怀敬意地跟随着这个不遗余力地推动中国法治进程的大学者走进他家的客厅,将采访提纲交给他。77 岁的老人看了看,几乎不假思索,就开始侃侃而谈。后来我在整理时发现,他的谈话条理非常清晰,逻辑严密,只要略加整理,就是一篇很好的文章。当我向一位朋友大发感慨时,朋友也以敬重的口吻说:"江平是当代中国少有的大演讲家!"

更让我敬佩的是,江平先生面对滔滔舆论,依旧坚持自己的观点。这种"虽千万人吾往矣"的精神,不正是今天中国知识分子所缺乏的吗?

文章摘要

娃哈哈工会起诉达能

作者:欧阳晓红 贺文 段寅燕 出版日期:2007.12.17 25 版

11 月下旬,法国总统萨科齐访华让舆论以为——经过 8 个月"战争"的达能与娃哈哈正在试图和谈,但知情人士日前称,"达能拒绝了双方无条件撤诉,进入和谈的要求",加之从斯德哥尔摩传来的罢免 300 名经理的消息,娃哈哈集团工会(下称"工会")作为既是 39 家合资企业全体员工利益的代表,又是 39 家合资企业以及娃哈哈非合资企业的持股股东,以维权为由,向山东潍坊市中级法院状告达能及其两家全资子公司,即乐维有限公司和 MYENPTELTD。

该诉讼请求法院判令达能停止侵权行为、停止自身或通过全资子公司在非娃哈哈合资公司的持股及



经营、相关董事的委派,以及停止对杭州娃哈哈广盛投资有限公司及原告的所有其他侵害;并赔偿广盛投资经济损失 1000 万元。

知情人士称,此举只是就 39 家娃哈哈合资公司中的两家对达能启讼,倘若工会认为达能方面"仍一意孤行,不予纠错",工会将不排除"就其他娃哈哈合资公司的被侵害事实",对达能提起同类诉讼,届时,达能将面临遍及中国的"连环诉讼",其被冻结查封资产将可能达 30 亿元之巨,要求赔偿经济损失也许超过数十亿元之多。

知情人士称,达娃合作 11 年来,达能累计投入 14 亿元,但分红达 30 多亿元,由此,合资公司的资产从 1996 年的 10 亿元增值为 2006 年的 79 亿元,2–3 年就收回了所投入的资金,合资公司的效益远超中国国内以及国外的同行业水平。

"而合资公司员工的人均月收入却只有 100 余欧元,况且多年来在达能不断将所得分红投资到娃哈哈的竞争对手,以致对娃哈哈的投资严重不足(达能在娃哈哈的投资每股仅花了 0.81 元,即连净资产的值都不到)的同时,工会却把大量资金投入到娃哈哈非合资企业。这是娃哈哈合资公司能够迅速发展的重要原因之一。现在达能想以低价(以净资产价格为标准)收购全体员工共同投资的非合资公司股权,在工会看来,无异于掠夺了员工的权益。"上述知情人士称。

一位接近工会代表的人士说,"达娃之争"的悖论是迫于竞争压力而设立的娃哈哈非合资公司的产品订单均来自合资公司,且产品销售都通过了合资公司的渠道,"这一切长期以来都得到了达能亚洲和达能中国管理层的同意"。商标使用亦在由外方代表合资公司签订的《商标使用许可合同》以及《第一号修订协议》得到书面确认,并在每年的审计报告中得到披露。"但达能管理层现在否认这一基本事实。"

"为此,站在工会角度,现在娃哈哈对达能提出了四点要求。"上述人士说,"包括撤销一切法律诉讼和仲裁;承认非合资企业的合法权益,承认中方享有的经营管理权;停止恶意收购的一切企图;工会委员会作为一方有权参与娃哈哈和达能的谈判。"


编辑:马巾坷
e-mail: majinke@eeo.com.cn
美编:刘会芹

是年乃国家之殇。5月12日14时28分，四川汶川县发生8.0级地震。大地震涉及四川18个市(州)和甘肃、陕西、重庆部分地区,受灾面积超过10万平方公里，造成69142人遇难,374065人受伤,失踪17551人。

年初，中国南方大部遭遇了百年难遇的冰雪灾害。1月10日起，我国19个省级行政区均受到低温、雨雪、冰冻灾害影响。因灾造成的直接经济损失达到了537.9亿元。3月中旬，拉萨等地发生打砸抢烧严重犯罪事件。

2008年又是真正的中国年。8月8日至24日,中国成功举办第二十九届奥运会，共有2万多名运动员、教练员和官员参加北京奥运会。

9月25日,神舟七号发射升空。中国航天员迈向太空的“第一步”，将引领一个时代,开辟一个新世纪。

资本市场剧烈动荡:3月，贝尔斯登被摩根大通以2.4亿美元低价收购，次贷危机持续加剧首次震动华尔街。全球金融危机爆发。

A股全年一路暴跌。沪综指从1月14日的5499.6点跌至10月28日的1664.93点。

一些人与公司臭名昭著:1月26日，香港艺人陈冠希与一些女明星的艳照门事件轰动一时。

9月中旬,三鹿毒奶粉事件爆发,此后,陆续发现圣元、蒙牛、伊利、光明等品牌的牛奶三聚氰胺超标。



文章摘要

记住，14点28分的中国

作者:文钊 出版日期:2008.5.26 02版

我们的悲伤写在脸上，我们的坚韧藏在心里。在过去的一百多个小时，这种坚韧支撑着我们，面对中断的道路，面对持续的余震，拿出所有的勇气和爱，在废墟中搜寻任何一点生命的迹象，这种坚韧也让那些被埋废墟的人们不断地创造生之奇迹。

汶川地震过去168个小时。一个民族的悲伤在这一刻定格。这是共和国历史上第一个全国哀悼日，这是平民的哀悼日，这个国家第一次为她在一场灾难中失去的数万儿女降下半旗。

5月12日14点28分，四川汶川8.0级地震，波及十数省，受灾人口上千万，至今遇难者达3.2万余人，估计死难人数将超过5万。震后7天，全国哀悼日。此时，尚有11万解放军和救援人员奋战于废墟中，无数医疗人员为防疫而忙碌，为救治伤员而不眠，志愿者仍源源不断入川，只是为了告诉那些受难者，他们并不孤单。

这是14点28分的中国，我们为那些死难者默哀。我们为一种特殊的情感袭扰着。记得那个年轻教师吗，在楼房倒塌的一瞬间，他扑在了自己的学生身上，学生得救了，老师至死也保持着护卫的姿势。不必记得那个老师的名字，你知道几乎所有老师都会在那一刻作出同样的姿势。

记得那个年轻的母亲吗，她像一棵树，用自己的腰肢支撑起了孩子的天空，她临终只有一个短信，告诉宝贝她有多爱她，告诉孩子未来会有无数的人爱护这个被母亲以生命救护下的婴儿。记得那个被成功救出但却不幸离开的青年吗，他是如此乐观和坚强，即使在生命的最后一刻，也没有想要放弃。

我们从来没有像现在这样愿意为别人付出，我们从来没有像现在这样觉得自己国家的美丽。人性的光辉照耀着每一个人的心灵，凝聚着一个国家的力量。这是14点28分的中国，无论我们以何种姿势站立，我们都知道，这13亿人的国度，蕴藏着如此惊人的能量，即使面对一个又一个灾难，也仍然没有弯下身躯。

记住这个日子吧，14点28分的中国。一场灾难摧毁了多少家庭，拆散了多少恋人，改变了多少中国人的生命轨迹，即使无法记住那些逝者的名字，也请记住他们离开的姿态吧。

记住这个日子吧，当我们擦干泪水，我们只应该走得更坚定。7天，所有人都满怀疲惫，在绝望和希望之间奋争，但是我们需要更加坚韧。大灾之后无大疫，这也是我们必须许给灾区的奇迹。还有余震，还有泥石流，还有危险的水库，我们还不能放松，这是真正的考验。只是让我们记住这个日子，相信那些逝者也会在某个地方为这片土地祈福，这是我们共有的家园。

记住这个日子吧，14点28分的中国。我们因为那些灾难中最初的感动而落泪，付出巨大代价之后，我们为灾难中汇聚的坚韧意志而自豪，不过不要忘记，那些逝者以生命的名义告诉我们的，不只是风雨后阳光下的灿烂。在这个平民的哀悼日，请你许下对13亿人的承诺。

我们为灾难付出的如此之多，以至于我们必须承诺，如果灾难再次发生，我们一定可以救治更多的伤者，让更多的人远离不幸。如果那些倒塌的教学楼背后还隐藏着什么，我们必须告诉逝者真相，让他们相信悲剧不会再一次重演。如果我们真的曾经错过了什么，在这个日子，就请我们宣誓，这样的错应该是最后一次。

愿逝者安息，祝生者安康，祈国家昌盛，是为祭。

文章摘要

震后彭州

作者:汪言安 出版日期:2008.5.19 05版

在东大街的市政广场,过去一直是市民休憩的场所,现在成了最大的避难所,广场上帐篷林立。

我们到达的时候,正好遇到一批刚刚从救援一线撤下来休整的军队士兵,一排一排席地而坐。有一些市民多次努力地试图绕过岗哨，将手中的食品和水递给那些坐在地上的士兵。士兵们并没有一个人接受,只是报以微笑。

逝去者中，更多的是为了拯救身边家人的生命，比如那位叫杜小红的女子。她是四川省彭州市小鱼洞镇村民，地震时,杜小红和丈夫在家里午休,地震开始时,地面剧烈摇动,她就毫不犹豫地趴在了丈夫的身上,不到两分钟房子就坍塌了,房子倒塌后大量的砖块砸在杜小红身上,导致其死去,她的丈夫脚骨折,但活了下来。

文章摘要

生死劫难

作者: 张晓晖 出版时间:2008.5.19 09版

我们在步行前往映秀的公路上见到了他。周围的人还没听清他的名字——之后，他又机械地朝前方走去,这样孤独地行走,已经两夜又一天。

与那些曾经的乡邻相比,活着，就是他最大的幸福。他依稀记得那天下午的情景,“山崩地裂”四个字已不足以形容。当看到整座城市都变成了废墟的时候，他开始恐惧并用力地捶打自己,来肯定自己还活着。雨夜中，他开始了漫长的翻越大山的征途。一切都出自最本能的求生欲望——离开这里。

新闻背后

不只记忆忧伤

■ 汪言安 / 文

2008年5月12日，我加盟经观还不到两个星期，当天下午接到报社派我去汶川地震一线消息时，我连入职手续都还没有办完。现在回忆起来依然记得那份紧张和恐惧。而在此前的十多天时间里，我还一直沉浸在能加入经观的小得意中，毕竟能加盟这样一个有特殊影响力的媒体，这几乎是我从业多年来的梦想。当时的那份紧张和恐惧，其实也源自于此——实现一个梦想，得到一个信任，让我有机会深入到大地震的一线，去了解那里发生了什么。

2008年5月12日下午3点,我接到了当时机动记者部主任孟雷老师的电话:“四川地震了,7.8级，已经死了很多人了,具体情况不清楚,你把回北京的机票退掉,直接飞成都。”孟老师没有说更多的话,我也没有想更多便说:“好”。

挂掉电话之后,我才一身冷汗，除了过去在书里看到关于32年前的唐山地震，我从来都没有想过，自己会有机会离大地震这么近,而且我还要在第一时间奔赴地震一线,那里到底是什么情况?一点准备没有的我能行吗？一时间,恐惧和紧张扑面而来。当时,甚至还冒出过报社为什么没有派其他的人去的想法。但后来才知道,当时在重庆驻站的张晓晖、在重庆出差的张晶,以及摄影记者罗健已经在去汶川的路上,而当时即将加盟经观的郑褚，已经在地震一线,参与救援了。

14日，一早我即落地成都。由于当时机票紧张,我能赶上的最快的一趟飞到成都的航班,就只剩一张头等舱了,于是请示孟老，他斩钉截铁地说:“买下，去！”

接下来的日子里,有关地震的采访,带给我最多记忆的就是悲伤。

作为一名职业记者，我很明了不能只记忆忧伤,更多的还是要传达希望:源源不断从四面八方赶来的志愿者、那一群彬彬有礼的日本灾难救援队，还有那些被老师带出来的孩子们给我描述的关于未来的美好景象。

的确，重大新闻事件发生时,能第一时间参与,是记者职业生涯中莫大的荣幸。作为一家以关注“家国天下”为情怀、己任的媒体,经观也以自己的实际行动践行着这一承诺,而当年我们一行五人也有幸成为这一事件的参与者、见证者。

也是经历了这次采访,我才真正感受到经观在面对大事件时,对自己的角色定位——不仅要做一个观察者、见证者,更要成为一名有发言权的参与者。这一理念也是从十年前经观成立时,即已确立的报道观,而这在21世纪初的中国媒体中应是凤毛麟角的。这不仅表现在2004年派记者赴中东报道的阿拉法特之死,以及后来的每一次重大新闻事件的现场,都能看到经观人身影的原因。

于我而言,不只是汶川地震,随后在经观一共两年零四个月的日子里，我更是切身感受到了这一传统的无比力量,促我成长。

新闻背后

那些坚强的人们

■ 张晓晖 / 文

我记得2008年5月12日这一天的天气很好,风和日丽,我的同事张晶因为一个活动也在重庆,此前,我们买好了12日下午的动车票去成都。所有偶然的因素,令我们成为报社距离这场地震中心最近的记者。

14点28分，剧烈的晃动改变了一切。

我随着人流，慌乱地跑到大街上,当我拿起手机给张晶打电话的时候，信号已经因为流量过大而变得不再畅通。好在还有网络,互联网仍是通畅的,当我向报社报告,决定立即前往汶川的时候，美联社发布第一条关于汶川地震的消息：发生在中国汶川的地震强度达到8.0级。

大概数分钟之后，新华社也发布了汶川发生了7.8级强震的快讯。

我跑到重庆上清寺的中安大厦找到张晶,张晶简单地收拾了东西,我们便赶往火车站,试图乘坐最快一班动车,前往成都,到了重庆北站,我们被告知,因为地震,所有列车已经停运。

无奈之下，我们又打车前往陈家坪汽车站，坐最近的一班大巴车前往成都,车上的人多数都很焦虑，绝大部分人都是被地震打乱，临时放下工作,回家查看情况。

抵达成都的时候,已经是5月12日晚上11点，大巴车刚刚驶进成都，我们便被眼前的景象惊呆了，马路上到处都是帐篷,因为余震不断,这个城市的百姓选择了“露宿街头”。因为要发稿,我们入住春熙路上的汉庭宾馆。

5月13日的清晨,我们试图从都江堰走近映秀，实在没有多少车愿意过去,因此,几十公里的路,被一辆黑车讹诈了1000元。都江堰的楼房塌了许多，路上遇见的人都十分沉默，更多的是在步行前往各自拥有亲人的地方。

报社开始准备派更多的记者前来,网站开始配合我们24小时运转。

实在不想去回忆,我们跟随成都某部队，从废墟里挖到的大量尸体，也不去想那些惊恐错愕悲伤难过的表情。灾难来临之际,社会无论有多么的发达,人类终归是羸弱的。

作为新闻记者之于报社，我们只是默默地记录下这个灾难，记录下当时国人面对灾难的行为，那些废墟,还有那些恐惧但坚强的人们。

或许这也仅仅是我们记录下的,在人类漫长历史中一个微不足道的瞬间。

经观记忆



144小时惊天逆变

作者:黄利明 席斯
出版日期:2008.4.28 01版

2008年4月24日，沪指暴涨9.29%,创七年来涨幅最高纪录。

从4月18日中国证监会发文规范大小非解禁，到印花税税率调减至1‰,只有短短144小时。而在此前长达数月的救市与否的争论中,监管层未发一言。

中国股市惊天逆转。几乎没有人知道这144个小时中发生了什么,对于中国股市未来岁月而言,它又意味着什么。可以预料的是,这并非结束。



祈福汶川 重建家园

经济观察网专题
出版日期:2008.5.28

经济观察网记者赶赴汶川地震灾区,第一时间报道灾区的救援、重建。



中国楼市告急

作者:姜洪桥 程志云 张向东
出版日期:2008.7.7 01版

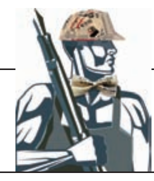
“也许,现在是该考虑采取些行动了”，当住房和城乡建设部的一位官员谨慎地向本报表达对楼市的忧虑时,来自地产界的人士也在积极行动。本周,将有两份来自地产界团体的建议书提交给相应主管部门。

6月以来,包括建设部、国家发展和改革委员会及中国人民银行在内的相关部委和机构频频约见地产界人士，调查了解房地产市场运行情况。开发商积极发表自己的看法和意见，希望政府关注和解决房地产市场存在的严重风险。

楼市风险显然已经引起了管理部门关注，与宏观经济调控形成互动。本报获悉,国家发改委在最新完成的一份报告中警示，一旦房价下跌,容易出现需求萎缩,影响房地产业发展，进而影响经济的持续健康发展。

不过，一位了解内情的人士告诉本报:“各部委行动大体上处于调查研究阶段，最终的决策将不是某一个部委能够决定的。”

无论如何,对楼市而言,7月将是一个关键月份。



文章摘要

解盘4万亿投资盛宴

作者:张向东 孙健芳 出版日期:2008.11.17 01版

10月末的一天，一队特殊人马在北京安营扎寨。这队人马不事声张，却忙碌异常。只有熟悉情况的人才知道，这等于把那个中部城市的发改委工作团队都搬到北京城了。

要到10天后，那些后知后觉者才会明白发生的一切——国务院常务会议公布扩大内需十项措施，未来两年将投资4万亿元。此时,那个城市所在的省份已经宣布初战告捷，分得4万亿元投资中的一笔大单。

此后，一批项目陆续获批。更多的省市官员云集北京三里河，国家发改委的驻地。一些官员惊呼,这就好比战争年代打仗一样——4万亿蛋糕正在切分。

惊变

4万亿,这绝对是个大手笔。数月前,摩根大通证券(亚洲)有限公司董事总经理龚方雄在他的宏观报告中曾暗示,中国政策制定者们一直在考虑一项总金额至少为人民币2000亿–4000亿元的财政刺激方案。龚的言论引得股市大涨一天,此后却遭致更多的质疑。

而现在,这个计划是4万亿。11月5日召开的国务院常务会议确定，从现在到2010年，投资4万亿人民币(相当于5860亿美元)用于基础设施、农业补贴、廉租房、医疗设施、社会福利等十大方面的建设,并实行增值税的全面转型。

龚方雄说:“现在的方案规模是我们当时预测的10倍,中国政府似乎以此行动作为对市场的回应,此前,市场对政府实现保持相对稳定及快速增长目标的能力持怀疑态度”。

不过，更令人信服的理由是,中国经济超预期下滑的预期正变为现实。

“这次中国经济困难程度将严重于1998年亚洲金融危机后,”10月下旬，全国人大财经委副主任委员、央行原副行长吴晓灵接受本报记者采访时说,中国经济在未来两至三年会非常困难。11月3日,中金公司报告称,由于受国际经济放缓和内需放缓影响,目前中国财政政策回旋的余地也比1998年小。

中央政府包括各部委早在数据向市场公布前就已获知详情。这是促使决策层下决心的关键。

渣打银行首席经济学家王志浩说:“4万亿元听来绝对是大手笔——而且似乎这一宣布的重要目的之一,就是尽可能早地打动人心。”

投行人士预期,4万亿的投资计划将拉动中国经济增长率提高1.5%–2%。

摩根斯士丹利的经济学家王庆表示,如果通过经济刺激方案,包括之前的减息和取消银行贷款管控的措施,2009年，中国可能实现8%–9%的经济增长。龚方雄则认为,2009年,中国GDP按年增长率将很有可能超过之前他们预测的8.1%。

之前,一些部委官员中流传的数字是1万亿元。

新闻背后

4万亿的采访没完没了



张向东/文

我至今都还能够清楚的记起2008年11月的第一个周，当周发生的一件大事是，国务院召开了常务会议，宣布开始实施4万亿投资计划。当时的这一决定带来了两个盛宴：一个地方争夺项目、“跑部钱进”的盛宴;另一个则是媒体的报道盛宴。现在来看，这个决定改变了中国经济此后两年的发展轨迹。

《解盘4万亿投资盛宴》的报道即是由此而来。报道线条是非常简单的，围绕4万亿计划的概念，前推到各地在政策出台前的动作迹象,后延至投资的方向、大致资金渠道。对于一个跑国家发改委和关注宏观经济的记者来讲，这是一个报道和揭示中国经济运行规律的绝佳样本。

就实体经济的政策报道而言,无外乎三点:进出口、消费和投资,这是中国经济的三驾马车。其中又以投资为核心，这是中国经济最明显的运行特征之一，但也是中国经济运行中诸多问题的症结所在。

4万亿投资犹如一匹汗血宝马,虽然将中国从经济危机的泥潭中拉了出来,但由此形成的强大推力,也让此后的决策者更难切换拉动经济增长的动力配置。这背后隐含的是一系列有关发展与改革的故事。

与这篇报道相关的后续采访,我一直延续至今。其中的话题,不仅包括4万亿如何收尾、地方配套资金如何完成，也包括在这一计划下引发的一系列连锁反应，如地方债务风险问题、经济结构调整困境、投资体制改革、以及一些地方的具体项目可能引发的腐败案件等等。

我希望能够见证并展现中国实体经济运行的轨迹，更希望能够看到三驾马车的轰鸣过后,所带来的民富之果。

经观记忆



无毒奶路

作者:郑褚
出版日期:2008.9.22 09版

三聚氰胺事件,让一包奶所有的利益相关者都成为怀疑论者——不如此又能怎样?现实已使信任破产。不信任笼罩在乳业公司和奶农的关系上空,使得这种关系的实质常常是剑拔弩张。

事实上,牛奶安全完整的防御分三部分,挤奶时的现场监控;奶站取奶时的化验检测;送到公司后的生物检测和理化检测。

即便三聚氰胺已进入所有奶企的检测标准中,但如果普遍的收购和监控体系不发生根本性变化的话,就只能将寄希望于不会有人找出同等功用的其他物质替代它。



中铝逃离“雷曼劫”惊心一幕

作者:严凯
出版日期:2008.10.20 25版

10月16日，英国每日电讯报称，中国铝业公司（简称“中铝”)持有的力拓公司(RioTinto-plc)股份因托管在雷曼兄弟香港账户中,可能会遭受重大损失。

中铝财务部副主任（负责人)张占魁向本报表示,这是无稽之谈,“事实上，我们在雷曼兄弟宣布破产之前就已经下手做了这个工作。”他告诉本报,中铝限期已经把存放在雷曼兄弟的20多亿美元现金转移了出来，至于托管的这部分股权，由于之前的准确判断，中铝现在正在通过法律程序转出,“并没有什么损失”。

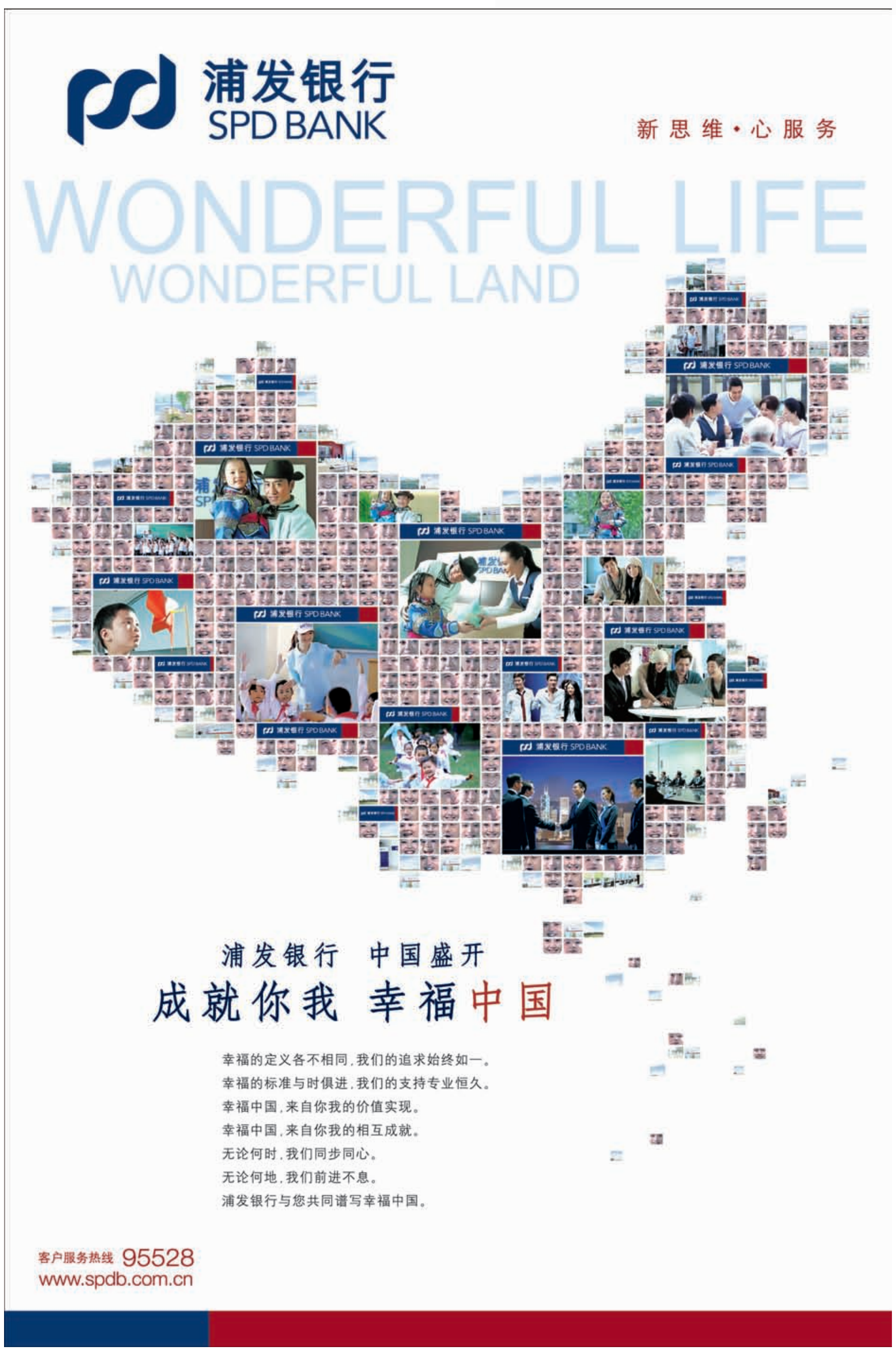
在必和必拓刚刚被澳大利亚政府批准收购力拓的背景下,此时爆出这样的新闻别有深意。一位并购行业的人士分析认为,现在中铝购买力拓更多股份正进入关键时刻,之前,澳大利亚政府同意中铝增持力拓股权至14.99%。如果中铝的财务管理能力受到质疑,他在未来的进一步运作会遇到更多障碍。



人民币贬值事件

作者:刘兆琼 程志云
出版日期:2008.12.8 01版

跌停,又一个跌停。2008年12月的第一周交易,人民币对美元都在贬值。中国经济正在减速。悲观者相信,明年中国出口会出现负增长。类似的情况只有1998年亚洲金融危机后才出现过。不过那一次,人民币成为“不贬值”的代名词,这一次,扩大内需仍然是主旋律,人民币会怎样?



文章摘要



郴州疗伤

作者:杨光 出版日期:2008.2.25 09版

十日围城,让湖南郴州成为此次冻灾的一个极端样本。

在举国之力的襄助之下,当地政府和民众与外来援助人员正全力投入到灾后重建中。

与此同时,一个无法回避的问题开始浮现出来：回过头来看,面对灾难,我们能否做得更好?

如果再推演一遍，哪些环节可以改进，哪些因受制于现有的条块分割的政经架构、脆弱的基础设施体系和单薄的社会自组织系统,依然不可能短期内有所改观。而这些才是从中央到地方，从政府到普通民众需要共同面对并通过不懈努力期以克服之处。

新闻背后

暴利是这样形成的

■ 席斯 / 文

每一次农产品涨价都会引来老百姓的议论,媒体的报道始终围绕为何涨价,是否合理,谁在赚钱等等问题开展。但个案调查始终没有给出系统而详细的有力数据。

农业部在 2008 年 2 月中旬到 3 月中旬历时一个月分三组对全国九种农产品按照生产→收购→加工→运输→批发→零售等环节对产品流和价值流进行全程跟踪,最终形成了《农产品价格形成及利润分配调查》。参与调研的人几乎走遍了全国所有省份,在农产品主产地区采集相关数据调研的目的很明确, 农业部想知道,这一轮农产品价格上涨,农民是否获利;目前的农产品价格是怎么形成的;成本和利润在农民、批发商和零售商之间是怎么分配的。

我们拿到了其中三个品种的约二十几页的调研报告, 报告对小麦从种植到收购、运输、批发零售各环节的成本投入、价格形成以及利润分布做了逐一统计。这是一个非常好的报告。

农业部最终汇总所有九种农产品的调研后, 得出了一个这样的结论,一是农产品生产成本过高;另一个是批发和零售环节利润偏高。3 月底,农业部将报告提交国务院。

这虽然是一个很不错的报告,但时间上已是 2 个月前的事情,从实效性上来说有些勉强。但出于对这样一个链条的形成机制的兴趣,在进一步的追击中,发现了另一个调查,另一个协调会。

这份报告得到国务院高层的重视,批示国家发改委等相关部门研究并拿出对策。

此后由国家发改委、商务部和农业部三部委组成的调研组锁定 9 种农产品,跟踪调研。

三部委的调研采取跟车形式,调研人员从菜地开始,全程跟踪,最后坐着运输车来到北京。这样的调研要印证的, 是否流通环节存在暴利,在粮价上涨背景下,农民利益是否被中间商截留。

第二次印证之旅形成的调查报告总体上认为农产品利润在经销和零售环节偏高。有了这样的结论,调节政策成为看点。但这一次,发改委坚持,政府部门只能调节或者疏导, 但是绝对不能直接干预市场流通的价格。

所以随后的措施建议以微观调节为主。取消或降低有关市场的税费,扩大绿色通道范围,整顿道路收费等问题。

从后来的结果看,三个月后工商行政收费取消,但道路收费问题并没有有所降低或取消,至今困扰着农产品经销商。


理性,建设性
经济观察报
The Economic Observer
2008 年 6 月 2 日 星期一
NO.370 期
每逢星期一出版 本期 48 版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327
零售价:RMB3.00 元 HK$10.00
6月9日海航开通
北京＝西雅图
公务舱180度完全平躺
经济舱则更为宽敞
"浦发创富杯"
三部委两份报告一个指向
农产品流通暴利起底
本报记者 席斯 张向东 北京报道
你也许注意到了那个人。5 月的一天,他出现在从山东寿光出发的蔬菜运输车队里。他跟随车队,记录下每一个价格,包括收购、运费、批发甚至装车费,一直到同一车蔬菜出现在某个城市的超市里。
这个人是由三个国家部委组成的调研组的成员。与他同时行动的"跟踪者"锁定了小麦、尖椒、牛奶和猪肉等 9 种农产品。他们希望摸清楚:流通环节是否存在暴利,在粮价上涨的背景下,农民利益是否被中间商截留?
5 月 30 日,本报获悉,据此形成的调查报告总体上认为农产品利润在经销和零售环节偏高。
这份报告和相关政策性建议最终将报送国务院。有官员称,农产品流通领域的工商行政管理费和个体工商管理费有望在下半年取消。 下转 06 版
新闻
人大财经委本周会商巨灾险 04 版
鉴定灾区垮塌学校 建设部二派调查组 07 版
贬值论风声突紧 人民币走向微妙 17 版
银监会暴停融资性信托担保 19 版
中钢收购 Midwest 关键角色 25 版
海信科龙注资价值缩水 4 成 27 版
敬读者
2007 年度中国最佳保险公司评选颁奖典礼将于 6 月 6 日下午 13:00-17:00 在北京首都大酒店二层锦云厅举行,敬请关注。参会报名电话:010-85676170,85676158
"雨过天晴"之旅
赈灾特别报道
震后旬余,人们已默默擦干心中的血和泪痕,各种各样的赈济、防疫、自救、安置、重建等工作也渐呈常态化。面对不确定的未来和艰苦的安置生涯,更多是坚忍细致乃至繁琐的努力……
不确定的归乡路 09 版
防疫"国家队"的 10 天 10 版
成都:被改变的生活 11 版
乐施会赈灾记 12 版
RICOH
理光新彩色数码复合机
是什么让坚持沉默是金的它们选择了高调
跨国公司的"张扬"捐赠
席斯 / 文
"民政部是那些慈善协会的爸爸",吴流苓这样解释民政部和慈善机构的关系。这位阿斯利康中国区副总裁感到很沮丧。公司决定向四川地震灾区捐款,已经准备好向民政部救灾账户汇款,但在最后时刻,总部不肯签字。
总部官员无法理解这件事。民政部是政府机构,企业捐款绝对不可以交给政府部门。这是一个禁忌,在阿斯利康总部所在的英国是这样,在其他很多国家和地区也是如此。 下转 05 版
创新行动
决胜市场,创新有道 ●43

文章摘要

农产品流通暴利起底

作者:席斯 张向东 出版日期:2008.6.2 01 版

5 月 27 日,一个关于农产品生产流通情况的座谈会召开。一份调查报告摆到了发改委、商务部和农业部官员,以及几位业内专家面前,这正是三部委调研组历时十余天"跟踪"的成果。

座谈会由国家发改委价格司主持。发改委相关官员称,会议是在国务院相关领导的部署下召开的,"主要是弄清农产品生产流通环节的利润和成本关系,看看是不是存在所谓的流通环节暴利说,是不是存在农民的利益被中间商截留的问题"。

一位与会人士称, 三部委联合调研组选取了北京、上海、山东、河南、黑龙江、广东等地蔬菜、粮食、肉禽类的 9 个品种。例如全程跟踪一辆进京的蔬菜运输车辆,以确保获取第一手资料。

上述与会人士称,调查发现,虽然有个别产品生产环节利润高于零售环节,但总体上报告认为,农产品利润在经销和零售环节偏高。

这与两个月前农业部提交国务院的一份报告结论几乎一致。

2 月 26 日到 3 月 19 日, 农业部对粮食、畜产品、蔬菜三大类 9 个品种,根据不同品种的产销特点,按照生产→收购→加工→运输→批发→零售等环节对产品流和价值流进行全程跟踪,最终形成了《农产品价格形成及利润分配调查》。

参与调查的人士说,农业部就是想知道, 这一轮农产品价格上涨,农民是否获利;目前的农产品价格是怎么形成的;成本和利润在农民、批发商和零售商之间是怎么分配的。

农业部的材料引起了国务院的重视,相关领导批示,着力控制农产品生产成本过快增长,加强流通领域各环节的价格监控,并责成国家发改委、商务部和农业部组成联合调查组进行调查。5 月调研随即启动。

据参加了 5 月 27 日座谈会的人士说, 当日的专家座谈会后,国家发改委会根据与会者提出的意见,对调查报告进行进一步的修改,并且上报国务院。

王东阳说,不能总让农民只种不赚。接下来要做的就是平衡各环节中的利润分配。

之前,农业部的调研报告涉及了两个方面存在的问题,一是农产品生产成本过高;另一个是批发和零售环节利润偏高。

但是,三部委的政策建议并未涉及农产品生产资料价格问题,只是从流通领域入手解决。本报获知,关于农产品生产资料价格问题,国家发改委和财政部已于上月进行沟通讨论,在另一层面上开展工作。

在三部委的调查报告中,鼓励发展农业专业化合作组织,理清产购销关系,增强农民的定价话语权也值得关注。

经观记忆



油价 10 日惊变

作者:张向东 席斯 姜雷
出版日期:2008.6.23 01 版

19 日晚 10 时,国家发改委宣布自 20 日起,每吨汽油、柴油价格分别提高 1000 元。并自 7 月 1 日起,将每千瓦时销售电价提高了 2.5 分钱。

这是令人惊讶的一跃。10 天前,国家发改委高官曾高调宣示, 暂缓成品油价格改革有利于稳定社会经济。10 天后,决策者的态度陡然生变。



我的奥林匹克年

出版日期:2008.8.8 01 版

当奥运进入沸点之时, 我们为你呈现这样一群人,记录他们如何行动、如何思想。他们没有领袖群伦的光芒,但他们是这个国家的人民, 是这个社会的主体, 他们传递着这个时代最伟大的精神力量。

新体验
经济观察报Iphone,Ipad版已经上线


安装方法: 点击软件 iTunes --> iTunes Store --> 分别在 iphone / ipad 中搜索 "经济观察网" , "经济观察报", "eeo"点击免费下载

经观记忆



华尔街日记

作者：程明霞 林俐
出版日期：2008.5.28

2008年金融危机席卷美国，经济观察网记者亲赴美国，40天走了6个城市，行程两万余千米，采访了百余人次，以新闻报道、博客、视频等方式近距离观察美国，探悉金融危机来临时的美国众生相。



地方政府“悲鸣”救市

作者：王凯 陈周锡 张延龙
出版日期：2008.10.20 33版

对于处于下行风口的房地产市场，在银根紧缩的情形下，作为空间不大的地方政府开始竭力护市，以期遏止越走越低的房地产价格，但是成效多大，却难以立判。



“危机总统”奥巴马

作者：程明霞 林俐 张斌 段建明
出版日期：2008.11.10 01版

11月4日晚，47岁的巴拉克·侯赛因·奥巴马，这位继承了肯尼亚籍父亲黝黑的皮肤和白人母亲的美国公民身份的非洲裔美国人，成为美国建国以来第一位黑人总统。



黄光裕身陷七宗罪嫌

作者：闫薇 黄利明 赵红梅
出版日期：2008.12.1 01版

据公安部门调查，黄光裕名下秘密往来的可疑资金约有700亿元，他本人涉嫌与股价操纵、洗钱等七起犯罪行为。

文章摘要

为什么是美国

作者：程明霞 袁朝晖 孙健芳 出版日期：2008.9.22 01版

9月15日，中秋节。国际金融公司中国部高级投资主管李耀在凌晨1点接到来自华尔街的电话，得知雷曼兄弟破产的消息，“当时我想，资本主义是不是完蛋了？”

这天距离美国人纪念纽约世贸大楼被炸七周年不过3天，另一场灾难在纽约上演。雷曼兄弟倒下了，美林证券被收购，摩根士丹利也面对得救或者死亡的时间之战。这是一场华尔街的“9·11”。

一年前，亚洲金融危机10周年。所有人都在新兴市场寻找下一场危机的线索。不过很少人想到，一年后，危机会在华尔街引爆。“这是一个世纪才会发生一次的危机。”美联储前主席格林斯潘说。

建立于华尔街之上的美国金融帝国出现了一道裂纹。“整个世界都将从此改变。”前美国财政部官员、卡内基国际和平基金会高级研究员盖保德(AlbertKeidel)说。

遇难者

这是艰难而疯狂的一周。

美国时间9月14日，雷曼兄弟以破产保护为158年的历史划上了句号。此后的72小时内，美国金融业巨变。

美林证券的董事长曾一度把目光转向中国。一周前，他的中国之行在最后时刻取消，美林随即被美国银行收购。如果算上今年3月被摩根大通收购的贝尔斯登，华尔街五大独立投行，在6个月中只剩下高盛和摩根士丹利。

谁会是下一个雷曼？市场的目光集中于摩根士丹利。

“我曾预言有40%的可能，资本市场可能会重蹈1989年危机覆辙，银行遭受的损失可能至少有5000亿美元。我还提到，英国银行业有10%的概率会陷入如同1973年的银行业危机。我的悲观情绪当时遭受了诸多批评，然而现在的情况证明，我当时的观点似乎还太乐观了。”泰丰资本(TerraFirma)首席执行官GuyHands说。



新闻背后

那一天之后的世界

■ 文钊 / 文

还记得那天是周末，有一个记者连续给我发短信，说雷曼倒闭了。后来是别的同事，短信接连而来。之后所有的事情大家都了解了。那之后的一期报纸，我们做的专题报道是《为什么是美国》，再之后，记者程明霞和林俐去了美国。她们的采访报道后来集纳成书，书名叫做《华尔街日记》。对那本书的推介词这样说：《经济观察报》女记者用《华尔街日报》的方式在风暴中记录美利坚的欢呼与叹息……

实际上，我对这样的采访经历充满艳羡，只不过自己始终是作为一个远观者。并且，在观望的过程中，写下了《帝国的挽歌》。这是连续几期专题里的一篇普通文章，不过对于这篇文章中透露出的隐约的结论，还是在报社内外引起了很大的争议。

我记得有一位同事，花了很大的精力，写文章来跟我辩论。我挺喜欢他的那种认真，后来也确实当面讨论了很久。不过谁也没有说服谁。我那篇文章的主题，实际上也是跟王胜忠聊天的时候，他谈出来的。这篇文章的机缘就在于，我也算是个认真的人，聊过之后，就翻阅经典查对历史，希望在历史的演进中找到一丝线索，来印证今天的现实。确实，历史往往有惊人的相似之处，这也是我能够比较确定地去写这样一篇文章的理由。

《经济观察报》从来都对外面的世界发生的一切有着特殊的兴趣。对国际重大事件的关注，几乎是她的一个传统。所以这些年来，她关注过中东的亚辛和阿拉法特，曾经派出采访记者，追访那些当代里最负盛名的学者，探问他们对于这个世界和中国的看法。她也关注过俄罗斯、印度、美国等国家的大选，甚至专门去做大选的系列报道，这里面的小心思，想来也挺让人感慨。在越南通胀严重的时候，《经济观察报》的记者去了越南，就是为了看看这个国家发生的一切，是否意味着一场新的金融危机的萌芽。

在中国经济飘红的时候，我们也去了日本，为了要看看所谓的日本泡沫究竟是怎样一回事，专家学者们都在说避免重蹈日本覆辙，但好像还没有哪个媒体真的去了日本，去看看日本所谓失去的十年到底是什么，曾经参与了当年决策的那些官员怎样反省这一切，又给现今的中国提出了什么样的建议呢？在欧洲为主权债务危机困扰的时候，我们的记者又去了欧洲“震中区”，去跟那些仍在想法从危机中走出来的国家的政府官员和智囊机构的学者们交谈。我们就是很好奇，我们希望了解外面世界发生的一切到底意味着什么，对我们这样的一个国家，又有着怎样的影响。

但是，可能在已经发生的所有事件中，有一点确定无疑。那就是雷曼倒了的那一天之后，这个世界发生了根本的变化。可能我们现在也无法清晰地判断这些变化究竟将如何演进，这些变化对世界的影响和对中国的影响深浅究竟如何，但是，这一切毕竟已经发生了。历史的逻辑，身在历史中的人往往是无法看清楚的，但是事后诸葛亮式的反思，总让人感觉一切都已经太迟。

那一天之后的中国发生的变化，我们都已经看到了。实际上我总有一种感觉，雷曼的倒掉以及之后西方资本主义世界发生的那些故事，对中国的影响可能超出了我们的想象。我们看到的只不过是那些深刻影响的一部分。当然，我们用四万亿抵挡住了危机的蔓延，并使得中国经济在短时间内就恢复到正常的增长水平，但这只是事实的一部分。我们对于本就脆弱的对市场的信任感，在危机后的很长一段时间几乎荡然无存。我们重新开始确认政府和大国企的价值和力量，一些人口中的“中国模式”，实际上仍然是政府掌控资源主导经济的另外一种更为堂皇的说法而已。如果西方真的坠落了，中国真的就可以毫无阻碍地崛起了吗？在很多人的心目中，答案是确定的。

想说的是，我们从来都不是以幸灾乐祸的心态去发问的——为什么是美国？当我们这样唱响帝国的挽歌的时候，唯一的感慨是历史逻辑的冷酷。它从来都不以任何人的主观意志为转移。西方如此，东方也是如此。时候到了，一切都会改变。

文章摘要

帝国的挽歌

作者：文钊 出版日期：2008.9.29-10.6 07-20版

那个雷曼的年轻人神情冷峻，拒绝回答任何提问。2008年9月23日的下午，在华尔街，当我的同事试图跟他聊两句的时候，他坚决地说“NO”。在他身后的天空下，雷曼的电子广告牌已经变身为两半：一半是雷曼，一半是巴克莱银行。

这是那个有着158年历史的投资银行留下的侧影。一周前，雷曼宣布破产，美林投入美国银行的怀抱，高盛和摩根士丹利则开始了变身为银行控股机构的历程，加上几个月前被JP摩根纳入旗下的贝尔斯登，华尔街五大独立投行就此终结。华尔街的丧钟敲响，有人惊问资本主义是否已经完蛋了。

这些跟雷曼的电子广告牌一样，都已成为历史的侧影。不过这并非历史的全部。如果我们有机会在50年或者更长一段岁月中回看今天，或许会发现，这一系列碎片最终拼合起来的影像令人震惊。那些华尔街上冷峻而匆忙的面孔，在夕阳下拉长的身影，在投资银行的废墟中碰撞出的音符，正是一首帝国挽歌的序曲。

这一切令人难以置信。上个世纪的最初几年，美国的人均收入已经超过了英国，成为世界第一。美国的经济历史学家约翰·戈登说，除了按日历计算，20世纪都是从1914年8月1日——第一次世界大战在这一天爆发——开始的。当战火最终平息之后，地缘政治上的惟一赢家是美国。

那个时候的美国是世界上最强大的国家。它是最大的债权国和出口国，也是最大的资本输出国；它取代英国成为世界的金融巨头，资金围绕华尔街而不是伦敦的金融城运作。然而，20世纪的前半叶，仍然是一个行将谢幕的黄金时代的最后歌唱。英国，这个崛起于19世纪的日不落帝国或许已不复最初的光芒，但是它依然光照寰宇。

80余年后，玛格米特·麦克米兰在她的《大国的博弈》那本书中感慨，美国在法西斯主义风行之前失去了一次控制欧洲的机会。然而在1919年的巴黎和会上，欧洲人也的确忽视了美国的意志。尽管这是改变世界的180天。后来美国拒绝加入国联，不过这无济于事。玛格米特的曾祖父，前英国首相劳合·乔治正是那段历史的一部分。

1991年，美国是这个世界的主宰者。在海湾战争中，美国领导的联军几乎兵不血刃，就打败了伊拉克，成为解放者。伊拉克战争使美国在全球的军事声誉达到顶峰。美国如此自信，以至于次年，在美国总统老布什的一项被称为“基本力量”的计划中，同时打赢两场大规模战区战争的战略，已是美国军事战略的核心。

那时候没有人对此表示怀疑。不过，2008年，老布什或许会为当初的决策感到后悔。在曾经的超级大国俄罗斯与格鲁吉亚发生冲突时，美国正深陷于伊拉克战争和阿富汗战争的泥潭而不能自拔。即使美国希望扮演拯救者的角色，也已经是有心无力。美国军方明白这意味着什么。早在1997年的防务报告中他们就坦白，如果失去了这种能力，“美国为全球超级大国、盟国安全伙伴和国际社会领袖的地位将受到怀疑。”

这正是70余年前，英帝国曾经品尝过的滋味。1939年德国闪击波兰，英国和法国发誓要帮助波兰。1940年，当英国的盟友法国沦陷于德军的铁蹄下时，英国军队惟一可以做到的，就是在法国海岸边成功地上演了敦刻尔克大撤退。这个昔日的霸主除了求助于美国已经没有别的办法。德军的轰炸机日复一日在伦敦上空轰鸣。

历史在那一时刻以悲剧的一幕为英帝国奏响了挽歌。不过，直到珍珠港倾泻的炸弹击碎美国孤立主义政策之前，甚至美国也不真正清楚自己未来的角色。1945年，二战结束之后，美国一跃成为超级大国。当布雷顿森林体系确立的时候，已经注定美国在另一场金融和货币战争中也成为最终的赢家。

美元就此崛起，成为世界首要的储备货币和全球贸易的货币基础。这种花花绿绿的纸片似乎具有超凡的魔力，不被质疑的信用。正是基于这种信用，在过去20年中，美国人可以举债度日，维持自己固有的生活方式。全世界的机构和央行毫不迟疑地增持美国国债，即使在次贷危机爆发之后。

而在这个金融帝国的心脏地带，以经纪业务起家的华尔街，最终以他的投资银行征服了世界。这是一种彬彬有礼却同样残酷的征服。那些西装革履、手提电脑包的投资银行家们穿梭于全世界，以自己的方式在世界范围内分配资源。在世界任何一个有金融活动的地方，他们都是权势和财富的象征，他们具有绝对话语权，几乎攻无不克。



这并非帝国的全部秘密。同样具有攻击力的是他的知识霸权。无论微软、谷歌、英特尔所引领的信息产业，或者500强中的高端制造业企业，构筑起帝国的另一个支点。这似乎也是那些乐观的人们愿意指出的地方：即使华尔街模式终结了，美国的实体经济仍然有超强的竞争力。

过去200余年美国的全部历史，最终裂变为美国在军事、金融和知识领域的霸主地位，成为这个年轻的帝国得以傲然挺立的全部基石。现在，21世纪最初的10年，正在改变过去200年中塑造的一切。

美国仍然有无可比拟的军事实力，但已不是无所不能的拯救者和美国价值观的全球护卫者。即使美国军方也不再相信同时打赢两场战争的战略。而在华尔街的夕照下，这个财富帝国的金融基石也出现了一道深深的裂纹。没有人知道这道裂纹是否可以修复。



这一年对中国来说,是大事不断的一年,但在之前的60年里,又有哪一年不是呢?有所不同的是,在这一年里,新中国迎来了自己第60个生日。这是一个象征意义和现实意义高度统一的年份。60岁的新中国在向世界展示自己的活力时充满自豪,但他也意识到,又到了作出改变的时候了。粗放式的发展模式为中国带来了繁荣,但其中的弊端也逐渐显现,在2009年这个时间节点上,“转型”成为了一个被重点提及的词汇。在这一年里,中国许多重要事件都是围绕这个主题词展开。

本报将2009年的年终特刊将主题定为“转型力量”,作为对这一年的总结,我们将目光聚集在那些可能改变中国走向的年轻人身上。当时的评论写道:这些不满40或者刚刚满40岁的中国人,在他们心中仍然存留着对政治灾难的记忆,即使并未经历过,他们对上山下乡和文化大革命也并不陌生;他们也是随后的政治改革的受益者,因此他们能够得到高等教育的机会和出国留学的机会;他们目睹过邻国的崛起,他们知道日本、韩国、新加坡以及中国台湾如何变成了现代化的经济区;他们亲自参与了经济改革,其中很多人不但是经济发展的受益者,而且本身也是中国经济奇迹的创造者;他们还亲身体验了全球化与互联网革命,经历了柏林墙的倒塌和冷战的结束,在不久的过去还经历过了一次全球性的金融危机。他们对灾难、危机与繁荣都不陌生。

无论在哪个国家和哪个时代,这些年轻人们都向往开拓一片新边疆,渴望发出自己的声音。他们往往高唱变革,期待自己能够引领自己的国家和时代。他们前途无量,时间站在他们这一边,他们代表着正在展开的未来,而未来如何,很大程度上也取决于他们的作为。

文章摘要

王天伦的“金钱帝国”

作者:张晓晖 出版日期:2009.12.14 09版

随着重庆涉黑案件审理的深入,记者张晓晖通过各种渠道,独家获得了一封重庆“黑老大”王天伦于2003年写给重庆市长的建议信。王天伦以最初发的重庆永红食品有限公司的名义,发给时任重庆市长一封建议信,标题就是《关于组建重庆市肉食品加工及配送中心实施放心肉工程的建议》,称“放心肉工程是一个系统工程,包括生猪的饲养、屠宰加工、配送、销售等环节的质量管理和安全控制……”由于这封信关于放心肉工程的建言极富吸引力,该信获得时任重庆市市长、重庆市人大常委会主任和重庆市副市长等市领导的亲笔批示。重庆商业委员会专门就“关于永红食品有限公司写给王市长建议信的情况”作了调查报告。随后,重庆市大渡口区政府下达了《关于重庆今普食品有限公司生猪定点屠宰资格的批复》。

王天伦一方面通过欺行霸市的手段,获得了屠宰市场的垄断地位;另一方面,想出给市长写信这么一招,恰如其分地切入了政府所关注的民生工程,从而获得了重庆市政府各相关部门的大力支持,最终奠定在屠宰行业的垄断地位,占据了41%的市场份额。



新闻背后

重庆打黑这两年

■ 张晓晖 / 文

实事求是地说,《经济观察报》是最早介入报道重庆打黑的媒体。2009年的6月19日,也是就重庆江北爱丁堡小区枪案后不久,我们就报道了重庆一位叫做陈明亮的地产商人,因为涉黑被捕的新闻。

此后,重庆打黑行动迅速扩大,并赢得了全世界的瞩目。

我记得我当时还采访了陈明亮的一个马仔,马仔一脸不屑地告诉我,老大没事,问题不大,是公安抓错了,没几天就会安然无恙地出来。

接下来的几个月时间里,我们又公布了大量的,关于重庆打黑的一些独家新闻,11月底,重庆原市长王鸿举突然离职。

以及后续的李庄案一审二审法庭情况的真实记录,还有2010年6月间希尔顿酒店股东彭治民涉黑案的全况。

关于重庆打黑,我采访过中国最高人民法院副院长张军,采访过刑法学界泰斗也是涉黑案辩护律师的赵长青教授,也接触过打黑一线的专案组,以及重庆警界高层,更多的是重庆普通民众。

从来没有一个关于犯罪的专项整治行动,能够像重庆打黑这样引人注目,引人注目的同时,也引发了巨大的争议。

我是记者,只忠于记录下我所见到的新闻事实,因此关于重庆打黑的评论,暂且搁置不议。但是有一个很明显的现象是,重庆的社会秩序发生了翻天覆地的变化,原先散漫的江湖的码头文化,重庆政府的强权令其变成了目前更有序的状态。

当自由市场没有欺行霸市的恶棍时,重庆的经济焕然一新。从2009年6月开始,到现在差不多快两年的时间内,重庆发生了惊人的巨变。不仅仅是重庆拥有了内陆最大的保税港区,重庆的两江新区也上升为国家战略,众多行业巨头纷纷落户重庆,带来不计其数的就业机会。

生活在社会底层的百姓,得到了来自政府的更多关照,比如公租房和户籍制度改革的推进,令更多的人受到惠及,这种来自民间底层对重庆政府的感激之声,在最近两年多的时间内,变得尤为强烈。

在重庆打黑这两年里,作为《经济观察报》派驻重庆的记者,我能做的就是尽可能全面真实地记录下这场发生在重庆的变革。也许2012年之后,重庆还会发生翻天覆地的变化,但打黑除恶的确给重庆带来了新气象,这种新气象在社会各个阶层的人士心里,有着不一样的解读。

我想我会始终如一地去记录它们。

经观记忆



通胀来了吗?

作者:张斌 陈周锡 孙健芳
出版日期:2009.6.1 01版

钞票“放水”,流动性增加,资产价格上涨,货币贬值压力如影如随,“持现”再次变成了最不安全的选择。买房子,囤黄金,炒白银,跟着股市吹泡泡,还是投资艺术品市场,买一些好企业……这些都有风险,但不得不选。通胀阴影下,一场财富保卫战正在拉开。



基金灰幕:1430亿沉没的红利

作者:赵娟
出版日期:2009.2.9 17版

2007年中期前成立、以股票市场为主要投资对象的开放式基金中,共有31只基金2007年至今未进行过分红,涉及牛市实现可供分配收益总额达到1430.8亿元,但是现在这些牛市中超过千亿的可供分配收益消失了,像“泰坦尼克号”沉没在海水中。

普利司通:以“最高品质”为原点,走向下一个八十年

80年前,为打开国际市场,普利司通的创始人石桥正二郎将自己的姓氏的英文倒置,将企业命名为“bridgestone”。如今,普利司通的销售、生产基地已横跨五大洲150多个国家,黑红相间的企业标识更成为了一流轮胎的符号。从小小的成衣铺到今日的橡胶帝国,普利司通的成功不仅是一个商业传奇,更是一部生动的创业教科书。正如不断前行的轮胎,普利司通也以“最高品质”为原点,在历史的沉淀下稳步走向下一个八十年。

2011年3月普利司通集团迎来了创立80周年。统管普利司通中国轮胎事业的普利司通(中国)投资有限公司在举办纪念庆典之际,将普利司通集团全新企业理念和品牌标志介绍给中国媒体。普利司通轮胎事业中国区总裁武田邦俊表示:80年来始终秉持“以最高品质贡献社会”的普利司通如今成长为融合多元文化的国际性企业,普利司通要将至今所凝聚汇集而成的多元型企业文化视作继续发展的原动力。新的品牌标志体现了“与人类共生”、“刚中带柔”以及“时代的速度感”。揭开了普利司通迈向新时代的重要一页。

创始人的不懈奋斗,后来者的继往开来,80岁的普利司通正绽放出青春的光彩。在普利司通迎来新的历史时期之际,我们不禁在思考这位轮胎巨头能够始终保持高增长而引领行业前进的奥秘是什么?

稳扎稳打、成长的推动力

很多人在谈到日本企业时,往往用相对保守,市场决策过于谨慎来形容。但是在普利司通历任经营决策者的眼里,正如创业初期所采用的核心基石标记那样,稳扎稳打,铺下坚实的基础才是企业长久不衰、始终保持增长的推动力。

1988年收购美国第二大轮胎企业风驰通,是普利司通历史上最重要的事件之一。在此之前的1982年随着普利司通在美国市场销售的强势增长和建设北美生产据点的重要性,普利司通收购了风驰通旗下的一个商用车子午线轮胎生产基地。克服种种困难收购成功后,并没有为了盈利而立即投入生产。在“品质最优先”的方针下,开始了4M(Material、Method、Machine、Man)的品质改善活动、制定原材料严格测试审核制度、引入现场现物的TQC(Total Quality Control)全公司品质管理手段。终于一年后,经过普利司通技术中心认定,正式开始生产普利司通的轮胎。如此,高品质的普利司通轮胎在美国市场大获成功,也有了后来兼并风驰通,一跃成为世界顶尖橡胶企业的传奇。

F1赛场的成功也来源于此。1996年普利司通决定参与F1赛事时,为了避免靠资金收购实力车队的印象,决定先和中级车队签约,制定了先证明轮胎实力后才和顶级车队接触的方针。参赛首年度的努力得到回报,先后获得迈凯轮和贝纳通抛来了橄榄枝。为14年辉煌的F1赛场生涯打下坚实的基础。

改革开放以后,中国成为吸引全球企业投资的重要市场。1999年普利司通进入中国市场之时,早先抢摊的主要竞争对手已经占据了重要的市场分额。而普利司通并没有急于在抢占市场方面与对手展开殊死搏斗,而是默默地开始布局全面的经营体制。几年后,分布中国南北区域、分别生产PSR(乘用车子午线轮胎)和TBR(卡车巴士用子午线轮胎)的四大生产基地相继建成投产;技术研发中心、培训中心、轮胎测试场等支持体系构筑齐全;东北、东部、华南、西部、中部销售网络布局完成。12年后的今天,普利司通中国已经占据了中国轮胎市场的重要位置。

技术领先、核心竞争力

虽然是用在各行各业、每家企业都放之四海而皆准的道理。但在普利司通将其放在首要位置。保持技术领先就代表了最广大消费者的根本利益,就代表了企业核心竞争力的水平,就代表了先进技术的发展发向。



武田总裁与山本副总裁共同发布普利司通新的企业LOGO

普利司通集团总裁荒川诏四多次强调,“我们非得以数倍的速度前进不可,要比别人更快地研发出具有划时代意义的产品,才能获得压倒性的先行者利益。”

14年的F1赛场生涯成功地加深了很多人对普利司通品牌的印象。的确在F1赛场上普利司通POTENZA搏天族这个名字已经成为顶级运动轮胎的代名词。以致退出此项赛事至今,众明星车手们对POTENZA的超凡性能仍念念不忘。凝聚了最高技术的普利司通民用运动胎的Potenza RE050,运动新旗舰商品的Potenza S001,一问世就被保时捷、法拉利、阿斯顿马丁等超级性能车选为标准配置。

20世纪80年代,汽车爆胎导致的行车安全问题被不断重视,普利司通率先研发出了RFT可缺气行驶轮胎,大大提高了爆胎后汽车行驶的安全性。后来当竞争对手纷纷跟进,向缺气保用型轮胎领域进军时,普利司通的RFT可缺气行驶轮胎已经发展至第三代,实现了广泛的应用并配置于宝马、奥迪、雷克萨斯等顶级豪车上。始终顺应大环境保持先进的技术领先性,是普利司通长期占据轮胎橡胶业领军企业的利器之一。

“把最好的产品拿到中国来”,这是普利司通在中国市场为保持技术领先而制定的方针。12年中,舒适系列的泰然者、运动系列的搏天族、SUV系列的动力侠、冰雪系列的冰锐客,已经成为满足用户不同需求的知名品牌。2010年,经过认真地对中国道路使用状况的测试,研发,代表普利司通最先进理念的环保旗舰商品“E-COPIA绿歌伴”进入中国,并实现国产化。绿歌伴通过降低滚动阻力,可以减少6.2%的燃油消耗,同时切实可行地为减少地球环境负荷做出贡献的先进理念让中国消费者大为认同和欢迎。坚持最好的产品,普利司通在中国成为受消费者信赖的品牌。

与时俱进、发展的原动力

每到重要的历史关头能够冷静分析形势、做出正确的判断和抉择,走向新的发展道路,幸运的是,普利司通就是这样的企业。创业初期同固特异的合作缩短技术差距、收购风驰通走向世界、参与F1扩大欧洲的影响力,现在看来都是当时历史条件下最好的选择。

2008年全球爆发的金融危机也给普利司通集团带来了影响,可贵的是,身处逆境的普利司通没有消沉,而是振奋精神,将危机转变成新的腾飞的机会。在适当地调整生产能力和生产结构之后,大力推广绿歌伴等有时代竞争力商品。并为了将公司有限的资源集中投入到环保等战略商品的开发中,毅然决然地退出了F1。特别是在中国,正值中国政府大力推广节能减排,全国掀起了构筑低碳社会的热潮之际,普利司通将绿歌伴引入中国恰逢其时,大获成功。并且为配合中国政府的长远规划和对社会发展方向的推断,普利司通轮胎事业中国区总裁武田邦俊做出了“至2013年在轿车用轮胎替换市场上的商品80%~90%能够成为搭载环境技术的环保对应商品”这一前瞻性战略决定。

“80%-90%能够成为搭载环境技术的环保对应商品”武田总裁的话吐露了未来几年普利司通在中国市场的规划,为新形势下的普利司通中国的发展增加了原动力。在中国12年的稳扎稳打,普利司通不仅着眼于现在,更放眼未来,为中国的可持续发展而努力。无疑,创建安全环保的汽车社会,普利司通已经走在了前列。

如今,连续两年蝉联世界第一的中国汽车产业迎来了新的历史时期,4月19日至4月28日,以“创新·未来”为主题的第十四届国际汽车工业展览会即将在上海拉开帷幕,中国汽车业的未来走向,本届车展将成为一个重要的节点。作为全球轮胎行业的领军企业,普利司通也将携其先进的企业理念及环保技术亮相上海车展,一同为中国汽车界勾画未来。

本次“环保·畅行·未来”的出展主题,将充分展示普利司通实践新战略的良好姿态。这一主题展示中,登陆中国市场一周年的环保产品E-COPIA绿歌伴、兼具安全与环保品质的第三代RFT可缺气行驶轮胎,将为参观者带来“环保·畅行”的直观体验。此外,普利司通搏天族、泰然者、动力侠等系列明星产品也将成为瞩目的焦点,不仅清晰地揭示了产品的优质性能,更将普利司通走向未来的科技创新理念展现无余。

此次普利司通展台的互动体验区还将打造一座融汇高端科技精华的产品—微型3D影院,在给观众们带来与众不同的视听震撼的同时,充分展示轮胎的高科技为汽车生活带来的安全安心。一系列互动演出,将生动地描绘出普利司通80年的辉煌历程,以及在中国12年的蓬勃发展。

回首展望普利司通辉煌的80年,从艰苦创业到高速发展;从技术积累到科技创新;从走出国门到成为全球化多元化的国际企业。改变的是普利司通越发精彩的表现形式;不变的是普利司通永远秉承的企业精神。我们相信,普利司通“以最高品质贡献社会”的企业宗旨,将带领这个充满活力的企业,走向更美好的下一个八十年。

— 经济观察报十周年寄语 —

热烈祝贺《经济观察报》创刊十周年,同时非常感谢《经济观察报》长期以来对普利司通的关注与支持。《经济观察报》以理性、建设性意见推动中国社会进步的办报宗旨与普利司通“以最高品质贡献社会”的企业使命不谋而合。普利司通愿与《经济观察报》一同携手为今后中国建设资源节约型、环境友好型社会,为中国消费者的幸福美好生活贡献力量。



经观记忆



通钢悲剧系列

作者:种昂 陈勇 姜雷 张向东
出版日期:2009.8.3 25 版

2009 年 7 月 24 日，吉林通化钢铁股份公司部分职工因不满企业重组,在厂区内聚集上访,反对河北建龙集团对通钢集团进行增资扩股，工厂一度停产，建龙派驻通钢总经理陈国军被殴打,不治身亡。事后,吉林省国资委宣布建龙钢铁将永不参与通钢集团重组。



力拓间谍案系列

作者:万晓晓 余德 胡怡琳
出版日期:2009.7.13 25 版

“力拓案”以及 2009 年的铁矿石谈判,让许多问题得以暴露,这里面不仅有“商业间谍”,有矿石巨头在中国攫取利润所采取的种种伎俩,还有中国钢铁行业自身的问题。比如国内铁矿石市场的倒卖、两种价格、铁矿石进口体制,以及中国钢铁行业发展的模式等。



公募基金批判系列

作者:赵娟 黄利明 申兴 王玉
出版日期:2009.7.6 17 版

公募基金的规模已经接近 2.5 万亿,基金持有人 3000 多万,远超过股票投资者，但是作为其核心竞争力的高端人才却在持续大量流失。制度设计的缺陷正凸显弊端,“大而不强”也许会成为它最终的宿命。公募基金还可以信赖吗？是时候检讨与反思了。



勘界

——重谈政府与市场关系中的若干基本问题

作者:吴敬琏 张维迎 高尚全 钱颖一
出版日期:2009.3.2 41-43 版

经济危机引发了对市场经济与政府管制的关系的探讨，我们总是把错误归咎于市场和市场化改革，也经常把解决问题的出路引向更多的市场干预。毋庸置疑的是,市场经济仍是资源配置最有效的方式，政府无法取代市场经济通过价格和市场体系对经济活动的协调作用。

文章摘要

国资委筹备“中投II号”

作者:康怡 程明霞 出版日期:2009.3.2 01 版

一家类似中投（中国国家投资公司)的新公司,或将很快成立。这家由国务院国资委一手打造、初定由国资委领导亲自兼任董事长的央企资产管理公司,将作为“一只高规格的手”来运作和管理央企资产。

本报获悉，国资委酝酿已久的这家央企资产管理公司，自去年底驶入快车道,目前该公司的级别、职能与管理层已经相当清晰。上周四，国资委再次召集相关方讨论该公司的具体运作,“比如，究竟要把哪些央企放进去。”

一位国资委官员向本报确认了此消息。他解释说,一些规模较小、经营状况不理想的央企，会被放进这个新公司来统一运作,而中石油、中石化、宝钢等超大型央企,最终的方向是由国务院国资委直接持股，而不会被放进这个公司。

被参与组建的相关人士认为堪比“中投”的这家新公司,将不仅承担加快央企整合的重任——李荣融确定的最后保留 80–100 家央企的大限就在明年，同时也是国资委按国资法要求,调整自身定位,向“一个干净的出资人”转变的关键一步。



新闻背后

“中投二号”身份之谜

■ 康怡 / 文

从“中投二号”的概念曝光,到官方正式公布该公司的身份定位，再到公司掌门人的最新表述,“中投二号”，这个备受关注公司的身份，在转了一圈后,此时又回到了起点，而这依然不是终点,未来,这将继续是个话题。

2010 年 12 月 22 日,是一个值得纪念的日子。在这一天,备受外界关注的“中投二号”历经数年的筹备,终于破茧而出,它还有一个官方名字叫国新资产管理公司。

尽管这家公司有了专门的名字，可是它的身份自筹备之日起便开始成为外界猜测的重点，各种说法层出不穷。

最初参与组建的相关人士认为该公司未来将堪比中投,将成为一个主要运营实业资产的“产业中投”,这或许也是这个公司最初的梦想。

不过，这个梦想的实现没有想象般的顺利,在“产业中投”的概念曝光之后，面对诸多方面的压力，“中投二号”的身份在官方的说法中开始变得越来越谨慎。

2010 年 11 月间，国新公司挂牌前夕，国资委副主任邵宁在接受媒体采访时表示：国新公司主要是帮助劣势企业退出，而不是把所有大的、好的企业都放进国新公司,国新公司和其他央企都是平行的。

按照他的说法，被装进国新公司的央企具有的共同特点是——经营比较困难,手上又没有足够资源，有好的业务板块但缺乏资金做强做大，不好的业务板块也没钱支付退出所需要的改革成本；而国新公司的作用则在于——给这些公司好的板块集中提供资源，帮助其做大做强,或帮助其支付改革成本,尽快从不好的板块退出。

另外一种说法就是“中投二号”将收编排名靠后的央企。通俗一点说,“中投二号”的成立将使得今后央企中的“大鱼小鱼”分开养。“小鱼”将放入“中投二号”,“小鱼”就让资产经营公司去养,国资委管好资产管理公司就可以了;“大鱼”则要由国资委直接养,国资委直接掌控的央企更加集中,管理幅度也会缩小。

同时传来的另外一种说法则明确的表示“中投二号”成立的目的就是帮助央企的辅业退出。

这些说法都离最初的梦想开始渐行渐远。“中投二号”,这到底将是一家什么样的公司？2010 年 12 月 22 日,大家都把这天看成谜底揭晓的日子。当天根据《国务院关于组建中国国新控股有限责任公司有关问题的批复》的规定,国新公司被定位为：配合国资委优化中央企业布局结构、专门从事国有资产经营与管理的企业化操作平台。

如果要做进一步的解释，国资委主任王勇的说法是,首先,国新公司是一家企业;其次,国新公司的任务主要是在中央企业范围内从事企业重组和资产整合;第三,国新公司是资产经营与管理公司，不是生产经营企业,更不是投资公司。其主要任务，一是持有进入国新公司的中央企业的国有产权并履行出资人职责，二是配合中央企业整合存续企业资产和非主业资产。

不过事后的消息证明，这个谜底的公布并没有让“中投二号”的身份在彼时成为定局。今年两会期间，“中投二号”的“大当家”谢企华接受记者采访时的表述又让这个公司的身份再次翻盘,她强调说该公司“只做投资,不做经营”,并表示“国新在选择重组标的方面标准明确———关系到国家经济命脉的，经济安全的,有发展的,国家鼓励的产业”。

按照她的话来说,涉及到国家经济命脉的国家重点发展的经济安全的才是国新的目标,而一些竞争性行业,央企自身在未来也有可能选择退出,国新也就没有必要进去了。

上述表态不禁让人想起该公司成立之初,该组建人士提出的“产业中投”的概念。

于是,业内人士对“中投二号”的身份之谜更愿意从短期定位和远景目标的方向去理解。目前提出的国新控股可以是“主要在中央企业范围内从事企业重组、资产整合”的国有资产经营与管理公司，但这充其量只应是现阶段的短期定位,“配合国资委优化中央企业布局结构、专门从事国有资产经营与管理的企业化操作平台”不应为其终极目标。相反,有朝一日,国新控股应该成为“淡马锡控股”,甚至是一个大过“中投”的真正的“中投”。

文章摘要

回首柏林墙

出版日期:2009.11.9 41-44 版

1989 年柏林墙的倒塌代表的不只是东西对峙的终结，也象征着民众的自由流动、市场的自由扩展与思想的自由传播，从而在一定程度上定义了我们这个时代的面貌。

还有多少墙需要拆掉

作者:秦晖

从 1961 年 8 月 13 日建成,到 1989 年 11 月 9 日拆除，柏林墙一共存在了 28 年。

1949 年民主德国在苏占区成立，苏联要把东德变成自己的卫星国,控制与汲取是主要思路;在英、美、法经济扶植政策下的西德,则成为东西方对峙的前沿。两个德国各自形成不同的经济体系，分别加入社会主义和资本主义国际经济圈。西德市面繁荣,消费旺盛,而东德商品匮乏,在生活、住房、就业、医疗各方面都是西强东弱。

“6·17 事件”后,东德的逃亡潮愈演愈烈。前东德(民主德国)建立了隔绝东西柏林的“反法西斯防卫墙”,“防止里面的人出去”的高墙终于竖立。

柏林墙建成后人们的逃亡史变得更加血泪斑斑。被这样的墙“保护”起来的东德宛如一所巨大的监狱,任何想从这里出去的东德人,都会遭到火力拦截、生擒活捉。它就是一道拦截“自己人”外逃的天堑,一道为东德公民设下的天罗地网,这无疑已足以把柏林墙及其策划者钉在了耻辱柱上。

柏林墙倒塌与世界的变革

作者:刘波

柏林墙的倒塌告诉我们,政府不能违反众意,将民众、家庭与朋友永远地隔离开来;国家的转型并不意味着旧体系中的民众的利益遭到损害。这给全球社会带来了一些新的机遇,让那些在原先的体系中互为敌人的人也都得到了良好的机会。

但是，将德国的两个部分真正统一在一起，仍是一项十分艰巨的任务。两边民众的心理状态依然有些不同。很多 40 岁以上的前东德人被认为是德国统一中的“输家”,因为他们很多失去了工作，在世界观上迷失了，也失去了过去拥有的家庭与社会性环境。这一代人基本上认为德国的统一是一把“双刃剑”——统一带来了许多自由，也给生活带来了改变。因此,在庆祝柏林墙倒塌 20 年的时候,我们还能从在这群人的眼中看到怀旧情绪。

总体而言，从柏林墙倒塌和欧洲转变开始的变革进程将最终带来国际体系的根本变化。欧洲取得了新的角色，俄罗斯也在许多方面成为全球性的大国。两极世界走向多极化,欧洲、俄罗斯、中印等发展中国家都成为了国际上重要的角色，柏林墙倒塌引发的世界秩序的重构到现在还没有停止,还在继续推进。

谁拆除了那道墙

作者:老久

是谁推倒了柏林墙？很有影响的看法是里根，或者戈尔巴乔夫的作用。无疑,他们两人有着任何其他政治家不可比拟的贡献,但是,这种贡献不可以夸大。柏林墙倒塌的直接原因是民众。

在 1989 年的 10 月，成千上万的东德民众走上街头挑战政府,“我们是人民”的口号响彻东德。几天前还在主持东德 40 年国庆的昂纳克如果不能诉诸武力，他只能向民众低头,他选择了后者。同时,“人民”还包括了西德民众。东德人一直得到西德人——从民众、企业家、科学家到政治家的同情和支持。没有来自柏林墙两边的一次又一次的冲击和撼动,柏林墙难以倒塌。



今天，整体的柏林墙已经没有了,柏林墙已经“升华”成一个符号，深深地铭刻在德国人、欧洲人和世界民众心中。柏林墙的建立象征着挑战和蹂躏普世价值，柏林墙的倒塌则象征着普世价值的永恒。因为，普世价值如同自然界的公理。

知识分子的角色

作者:崔卫平

在知识分子之间,不管是左派还是右派,对柏林墙的倒塌开始了从未有过的热烈讨论和争论。

生于 1927 年的格拉斯在很长时间内被誉为“德国的良心”。 他看待两德统一,基本出发点是德国曾经制造奥斯威辛这样的人间地狱。他担心统一的德国会重蹈覆辙,德国会因为统一而再次变得富有侵略性,加害于他们的邻国。他宁愿采取一种“苦行主义”或者 “自我惩罚”的路线——德国人无权统一——作为对于曾经制造纳粹德国的持续惩罚,德国的分裂必须被接受。

哲学家哈贝马斯首先肯定的是公民之间的政治认同,他放弃了“文化民族”的概念,而力图重建统一的德国民族的政治概念。两德统一,哈贝马斯担忧的主要问题是:当联邦德国以其经济实力而将民主德国“吞并”，便剥夺了民主德国公民们在政治上的自决权,他们不是以民主的方式加入进来,而是以拥抱德国马克的方式。

右派学者马丁·瓦尔泽则认为德国人的无力在于缺少自信，缺少自信在于他们不是一个真正意义上的民族。另一位右派学者博雷尔在“民族”的概念中注入的是“集体的记忆能力”,记忆与民族的整体性是互相共存的。

文章摘要


Observer
41 观察家
陈志武：我为什么主张"国退民进"

我为什么主张"国退民进"

作者：陈志武 出版日期：2009.12.7 41版

美国金融危机引发全球经济危机以来，不管在美国，还是在中国，或其他国家，都打开了政府干预经济的阀门。政府以解救危机的名义介入经济活动，大举干预市场。一场"国进民退"的运动正如火如荼。我想提醒的是，国家持有太多资产、控制太多经济资源、对行业准入进行审批、对企业经营进行干预和管制，除了带来一些远期经济上的消极后果外，还会对法治带来深远的影响。国有企业的一枝独大威胁法治精神，破坏规则的公平性，因为在法律、规则和政策面前，国企和民企很难保持平等。

我们可以把政府的权力和民间的权利看成是整个法治博弈的两方。民主政治就是为了规范政府权力，使其不至于轻易侵犯民间权利。如果政府太有钱，民间的企业或个人在跟政府博弈的时候会处于非常劣势的地位。比如，计划经济的时候，无论农村还是城市，所有的工作都是由国家、集体提供，大家都是国家的人。当只有国家可以提供饭碗的时候，公民怎么可能去跟政府谈权利？当你没钱、没饭吃的时候，你不可能有底气去伸张你的权利，因为一旦国家权力的具体代表——"领导"不高兴，你的工作、住房、养老、医疗以及子女教育，全都没有了。计划经济时代，公民权利就是这样消失的。相比之下，如果政府没有国有资产，没有过剩的收入，政府就得从老百姓手里要钱，在那种状态下，老百姓才更有伸张自己权利的可能。

新闻背后

国退民进：陈志武的鼓与呼

■ 张昊 / 文

回过头来读一年前著名经济学家陈志武教授在本报发表的《我为什么主张"国退民进"》一文，依然是正合时宜，陈先生在中西方经济体系之间游走时的那种自如令人钦佩。

他不是一个故弄玄虚的人，多年来一直执着地"纠结"于国富和民富、国有经济和民营经济，这在国内浮躁的经济学界并不多见。

其实他2008年就开始关注"国进民退"这个经济现象，但选择在2009年这个节点开始大规模地发表文章阐述自己的"国退民进论"，他也有自己的考虑。那时各国刚刚摆脱经济危机的影响，开始反思经济在一个国家形态中的作用。尤其是中国，随着四万亿元资金的振兴计划和"十大振兴产业规划"的逐步落实，经济结构并没有得到合理的转型，甚至有倒退的可能。

但陈先生在那时提出"国退民进"却招致了很多非议，因为国家政权的干预使得金融危机得到解决，这让很多人开始怀疑市场化的价值。

"问题恰恰来源于那次全球经济危机。危机之后，自满占据上风，人们变得过于自信，认为中国的经济增长势头不可能不持续，风水轮流转已经转到中国了。结果，在金融危机之前打算进行的许多基本制度改革被放弃，包括土地制度改革、国企产权改革、财政民主改革、税权宪政制衡机制改革，危机之后都被放弃。决策层、知识界和业界普遍认为没必要改变之前的体制，没必要改变那时已经势不可挡的'国进民退'潮流，他们觉得正是那种政府严格管制、国有企业主导的经济体制才使中国经济不仅快速增长三十年，而且给其以极高的抵抗危机冲击的能力。"

正是如此，"2009年之后改革动力快速退化。'国富民穷'局面继续恶化。这并不奇怪，因为在金融危机期间，一方面政府几万亿的'铁公基'项目主要由大中型国企承接，另一方面2009年的数万亿'天量信贷'也主要流向国企，民企中顶多只有大型民企得到一些，而数千万家中小民企得不到，这使原来一直就有的中小企业'融资难'问题雪上加霜。就这样，国企资源雄厚，在各行业出击，众多民企被挤出，停业关门。但许多人并没有认识到这是金融资源与国家政策的歧视所致，而是得出'民企靠不住，只能靠国企'这样的结论。"

他试图用历史来验证自己的观点。在《美国往事——穷政府加公债催生民主法治》中，陈先生描述了独立战争期间美国金融体系和宪政体系雏形的建立，得出了"财富在政府与民间之间的配置结构决定民主法治的机会"的结论。而在《我为什么主张"国退民进"》中，他又通过英国在16世纪宪政和皇权的反复，进一步阐述了"国有制之下没有真正的平等竞争和法治"。

他并不是空想，同时提出了自己的"药方"。"让国有企业要么民营化，要么通过民营发展的方式让老百姓直接分享它们的收益，然后由老百姓投票来决定国有企业管理权的归属。最有效的方法就是成立32只国民权益基金，把国有资产都融入进去，然后把全国的国民权益基金按照13亿人口的比例全部分配下去，地方的国民权益基金按照'当地的居民多分，外来的居民少分'的原则也均分下去。这样最能规避现在没有办法保证透明公正公平的制度环境。"

而在"十二五"规划出台之时，他依然把国有资产和国有股权的民营化作为重中之重。"目前的产业结构调整，经济增长方式转型，还是对投资过度依赖。所有问题的解决必须以权力下放为前提，所有权，从债主收益回归到个人家庭，老百姓。经济决策权也应该从债主手里下放到社会，下放到消费者层面。每个公民大致有两部分收入，一部分是劳动收入，另外是资产收入。而在国有经济为主的经济体系中，老百姓无法享受到第二个渠道带来的好处，政府代替百姓享受了资产的增值。"

"归根结底，只要国有经济唱主角的局面不改变，中国经济的增长模式就不可能改变，从国富转变为民富也只能是一种愿望。"

经观记忆


Lifestyle
时装博客：时尚的新一轮圈地

迈克尔·杰克逊：未消失的巨星

作者：杨婷婷
出版日期：2009.7.6 49版

2009年6月25日，迈克尔·杰克逊的突然离世让全世界的歌迷陷入悲痛之中。这个名字将彻底作为一个象征与名词被记录在流行音乐的历史中，与他同列的是猫王、披头士这样的人物。


Business Review
49 商业评论
史玉柱 Think Again

史玉柱 Think Again

作者：李翔
出版日期：2009.11.9 49版

史玉柱曾经是青年创业偶像，后来因为珠海巨人的衰落成为中国最著名的失败者，他凭借脑白金东山再起，却惹得媒体对其在道义上的狂轰滥炸。接下来，史玉柱进军网络游戏，凭借《征途》登陆纽约证券交易所，并开始有意地销声匿迹。

追求价值投资，合生创展稳健转型

2011年中国两会之后，"转型"成为经济界和企业界最热门的话题。当二十一世纪第二个十年帷幕徐徐开启，中国经济也迎来了崭新的发展。转变经济增长方式和产业创新已经越来越成为经济界的共识和努力的方向；中国房地产行业在经过2008年的调整、2009年的暴涨以及2010年的调控后，已逐渐走向更加理性和多元的格局。

在这一转型升级的关键时期，突围出来的房地产企业将形成具有核心竞争力的新商业模式：它们洞悉国内、国际两个市场的变化，懂得成本控制，掌握定价话语权，与社会和环境协调发展，实现持续稳定的盈利增长，并最终打造以我为核心的价值链，从而创建真正的中国化甚至国际化的品牌。

3月31日，合生创展公布其2010年全年度业绩，稳步上升的营业额和核心净利润，高达3.43港元的每股盈利成为合生创展一如既往的业绩亮点，而考虑到这一业绩是在行业调控频出及整个集团深入转型的时期所取得，则显得尤为难能可贵。

稳健的业绩背后，是合生创展以核心城市高端地产保持行业标杆地位、二线城市项目支撑现金周转、商业地产项目贡献稳定现金流的整体战略转型。目前，这一转型已经为合生创展在严厉调控下和激烈竞争中谋得了先机，未来的公司业绩成长和经营能力突破更加值得期待。

战略转型 布局显现

2010年是合生创展的转型落地年，在继续深耕高品质地产的基础上，合生创展在业务结构和区域结构上都展开了一系列转型之举。

基于对市场的前瞻性把握，在高品质住宅的业务基础上，合生创展已经提前布局商业地产，并已经开始为现金流作出贡献。按照合生创展的预计，未来3年内商业地产项目的业绩贡献度将达到30%。

2010年，合生创展广东、上海、北京的合约销售贡献分别达到27%、32%、38%，业已形成三个重点区域的均衡之势，成为公司最为倚重的业绩来源。在该年度里，合生创展仍然在继续深耕一线城市，并新取得了上海松林广富林、浦东三林集镇及金山新城等主要集中于发展潜力雄厚的上海中心地段位置的地块，新增建筑面积83.4万平方米。

而随着战略转型的推进，合生创展也有望开辟一批新的战场和利润增长区域。

在如今一线城市优质土地资源日益稀缺，政策频繁出台导致一线城市发展前景不确定增加的情境下，在这些城市的拿地难度与日俱增。一直倡导理性审慎拿地的合生创展将目光转向具有可观发展前景的二三线城市。

2011年，合生创展位于昆山、太原、秦皇岛、宁波等城市的项目将会陆续推出，由于这些城市环绕在发达经济圈或经济带的周边，受到了众多有益的辐射，形成了具有自身特色的发展潜力，成为未来房地产发展的重要领地。合生创展的提前布局，有效地降低了调控政策的冲击，为未来的业绩增长做了良好铺垫。

截至2010年底，合生创展土地储备总建筑面积达到3018万平方米，足以在全国房企中位列前茅。雄厚的土地储备，为合生创展未来的业绩增长提供了充分的保障。

此外，合生创展还展开了"全系地产"的布局。除了住宅和商业地产的核心板块外，还囊括引进国际级酒店和自营部分的酒店地产、高尔夫与旅游地产、体现全新生活理念和提升个人艺术修养的文化地产、政企合作平台下的产业园开发以及面向未来的养老地产等六大业务板块。

一线核心城市的高端项目保证品牌效应、市场地位及利润水平，二三线项目贡献充沛的现金流和业绩推力，商业地产为现金流和抗风险能力奠基，而"全系地产"则为公司未来空间铺路，合生创展已经逐渐形成一套多元化的经营战略，并培育成为公司的核心竞争力。

商业地产 攻势凌厉

在众多同行开始在调控重压下转向商业地产之时，合生创展已经提前布局并形成一定的先发优势。在公司未来转型深化之路上，商业地产的攻势将成为其最为倚重的武器。

2010年，合生创展新增了6个商业地产类用地项目，使得商业地产类项目总数达到28个。目前，合生创展在北京、天津、上海、广州、杭州等一线城市核心地段已逐渐形成相当规模的商业地产布局，包括北京东方文华项目、北京德胜大厦项目、天津合生国际大厦、上海合生国际广场项目、上海合生财富广场项目、杭州合生国贸中心项目、广州珠江国际大厦项目及一批与住宅融合的商业项目、酒店等。



麒麟社商业全景

其中，包括上海合生财富中心、杭州合生国贸中心及广州珠江国际大厦在内的多个商业项目已经竣工并投入招商。根据合生创展方面的预计，2011年商业地产方面的租金收入将会得到较大提升，并在随后几年迅速持续地提高，为整体业绩和财务状况作出贡献。

合生创展在这些商业地产的运作上采取了灵活的策略。其中部分物业将出售套现以获得商业地产后续开发资金，避免给住宅地产带来压力；部分优质物业将持作投资物业，以获取长期稳定的现金流及资产增值收益。

"商业地产的布局是预见性的，这些商业项目不仅为集团提供了稳定的现金流和合理的资产负债状况，也在未来行业调整深化的前景下，为合生保持了稳定的盈利能力水平和风险平滑能力。"合生创展集团总裁薛虎表示。

不仅如此，住宅与商业地产两大业务的相辅相成也将形成良好的互动格局，高品质住宅项目的冲击力和影响力已经拉高了合生创展的整体产品水平线，对商业地产的业务和品牌发展提供了较大的溢价空间，而未来商业地产的成熟运作也将带给住宅业务更多的发展空间。

展望未来 前景可期

展望未来，合生创展集团仍坚持在在巩固与开拓两条主线上下功夫。

"继续巩固已经取得的转型成果，并在此基础上进一步深化，"薛虎指出，将继续平衡于一线核心城市的项目拓展和二三线城市的投入力度，以保证利润水平和现金流转的同时兼顾，而在商业地产方面则要花更大的力气开拓，通过商业地产项目的招商，进一步优化资产负债结构，构建平衡的收入结构，增强未来现金流。

面对日趋激烈的竞争，合生创展还将继续强化"品牌 + 品质 + 服务"三位一体的综合竞争体系，促进集团品牌和项目品牌的良好互动，并通过一站式销售客服系统、物业服务酒店化以及各种个性化增值服务等，由传统开发商转向聚合各种资源为其经营核心服务、强调彼此渗透的整合配置的综合服务运营商。

面对新一轮史无前例的调控政策，合生创展也以自信而平和的心态去面对，全力加快开发速度，加大营销力度，随时对新的市场形势作出及时恰当的灵活应对措施，坚持给市场展示合生创展高品质地产最优异的产品和服务，以赢得更大的市场份额和快速的现金回流。

合生创展集团总裁薛虎表示："对项目的精耕细作、对销售节奏的良好把控和对区域布局及结算的理性掌握，决定了公司的业绩始终不会有过大的波动性，而这样的稳健风格也同样满足了追求稳健收益的投资者的要求。"

"同时，我们将继续推进住宅销售、商业物业、酒店经营、物业管理以及更丰富的产业形态的相互结合，完善集团的多元化经营模式，提高公司抗风险能力，构建集团的核心竞争力，持续为股东带来可观回报。"

新一轮的转型无疑让合生创展在行业竞争中取得了先发优势，这种优势凌驾于土地、资金这些资源层面，以一种更具经营高度和战略稳健的步调去调节业绩、资金、土地、产品、客户之间的协调性，正由于合生创展强调其追求的是更长远的价值投资，经营的稳健性和业绩的稳定性是保证价值投资的最好体现。


合生霄云路8号建筑效果图


合生国际大厦



2010

理性的力量

编辑：杜然 秦蓓蓓
e-mail: duranbj@yahoo.com.cn
美编：赵刈

如以往一样，2010 年发生了一些大事。不过，哪些是大事？那些大事到底是怎么回事？人们往往有不同的选择和版本。因此，点评大事是不容易的事，也是大事。官方排列的 2010 年大事有：中共十七届五中全会召开；党中央提出深入开展创先争优活动；上海举办世博会；中央调控房价物价，房价涨幅回落，物价涨势得到遏制；政府发布第一个中长期人才规划纲要；深圳、珠海、厦门、汕头经济特区成立 30 周年；广州举办亚运会。这些事情都做得很隆重，得到了广泛宣传。这些是政治新闻。此外，大事还应包括社会新闻。

在世博会结束之后，上海发生住宅大火，因外墙使用易燃保温材料，造成惨重伤亡，多位临时工被抓；玉树地震，舟曲泥石流，伤亡重大，前者是自然灾害，后者还要加上人为破坏环境的因素；在拆迁中，南京一家化工厂的丙烯管线被挖断，造成大爆炸，百米之内的房屋被毁，多人死伤；在山西，有问题的疫苗导致百余名儿童病残；多地出现了袭击幼儿园、中小学校的杀人凶手；在深圳特区等地的工厂，富士康公司发生了 10 多起打工仔妹跳楼事件；重庆唱红打黑，律师李庄被捕；在连续调控下，房价、物价继续上涨；在河北保定的大学校园里，一位青年开车撞死人后，转了一圈又回来，被拦住时大喊：“有本事你们告去，我爸是李刚”——后面这半句话在当年最为流行，一举成名的爸爸李刚是当地公安分局的副局长。

2010 年是风光的一年，也是艰难的一年。好与坏在很大程度上取决于你是谁，你站在哪里。



房地产系列批判

作者：吕尚春
出版日期：2010.05.24 37 版

2010 年 4 月，本届政府祭出的针对房地产的新“国十条”引发社会广泛关注，房价会跌多少？严厉管控的底线在哪里？这一切悬而未决。但当我们概览房地产业近十年带来的繁荣时，由疾速城市化带来的负面效应已非常明显，“一业独大”对经济体的伤害比比皆是———“过度资产化”对实体经济产生相当强劲的分解作用，持地称王、一劳永逸正像麻醉品一样，全方位地弥漫开来。但是，任何事情都难逃规律的制约，过度城市化在经历癫狂发展之后，行将走向常规阶段。本报以“房地产批判”为题组织系列报道，从房地产对实体经济、资金流动、行业转型及社会心理等方面所造成的影响，予以全方位的梳理与报道，以期对读者了解中国经济与房地产之间的关系及未来走向有所助益，并勾划出大致轮廓。



沪深交易所版图重划

作者：张勇 黄利明
出版日期：2010.07.19 01 版

A 股诞生 20 年之际，一份即将出炉的文件，将使沪深证券交易所长期的“暗斗”变成有序的“明争”。类似纽交所与纳斯达克的明确分工，沪深两大交易所各自的功能定位将更清晰。

本报独家获悉，沪深证券交易所已在不久前就上市资源的分配达成初步共识：新发股份超过 8000 万股的非金融企业将在上交所挂牌上市，低于 5000 万股（另有版本为 6000 万股）的在深交所挂牌上市，中间部分则由上市企业自主选择上市地，而金融企业的 IPO 则按照 4 亿股的新发股数标准划分。

截至记者发稿时，沪深交易所均未回复本报的采访传真。来自深交所、上交所、证监会的多位人士亦拒绝对此消息置评。



上海大火追问

作者：陈哲 仇子明 田鹏
出版日期：2010.11.22 09 版

这场上海本世纪最大的火灾让至少 58 人失去生命。不久前，世博会就在这个城市落下帷幕。本届世博会的主题是“城市，让生活更美好”。

一些建筑业人士认为，火势迅猛或与“外墙节能综合整治”项目所使用的保温材料有关，而政府并未在发布会上提及。国内的楼房越建越高，政府也在不断地推动保温节能材料的推广，但往往忽略了其在防火、耐水等方面的性能。过去几年发生的央视大楼大火、济南奥体中心大火，都是因聚苯乙烯、聚氨酯这些保温材料的选用、设计和施工方式不当造成。

文章摘要

富人移民进行时

作者：张宏 李丽 张斌 出版日期：2010.05.24 01 版

上一轮国内富人移民潮出现在 2003 年前后，当时全国出现了包括山西富豪李海仓被枪杀等针对富人的恶性案件，富豪们对社会治安与大众“仇富”心理心存忌惮，无不纷纷为自己安排好出路。而近年来“国进民退”以及金融危机使民营企业经营环境恶化，加之包括黄光裕在内的许多民营富豪被查出存在犯罪行为获刑，再次使国内富人们的神经紧张了起来。目前富人移民海外，我们应该反思。要留钱，先留人；要留人，先留心。我们应该进一步完善市场经济，让资源的获取变得更公平，要继续保留企业家精神。其实很多人很矛盾，知道中国是目前世界上发展最好的国家，但是又感到不安全，所以想往产业链的上游发展，所以要投资金融业、能源业，但是这些行业又不是完全开放的行业。所以最重要的是要继续改革，让不公平变得更公平，让不安全变得更安全。



新闻背后

移民潮揭示的悲哀

张宏 / 文

移民系列报道是《经济观察报》在 2010 年重点策划的系列报道之一。从 5 月 23 日当期的《富人移民进行时》开始，我们在短短几个月中三次报道了这一重要社会经济发展趋势，而获得的读者反馈也是非常热烈的。一位读者在我们的网站上评论道：“有钱我也会移民，因为对国家是很失望的，但是又不想移民，因为无论移民哪里，至少在我自己这一生，仍旧会认为自己是中国人，每一个国人对中国的进步都有责任，我们要行使监督权，让我们的国家更美好，但是谁都知道这是异常艰难和任重道远的。”在宏观经济依然向好的 2010 年，为什么移民这样一个话题会引起如此大的关注？

在采访过程中，我们得知移民人群的几个主要理由：一、子女教育；二、更好的生活环境；三、资产安全性的考虑；四、全球旅行的便利性。当然不只有这几个理由，但这显然是最重要的几项。我们的经济发展快速，但这个国家在对民众福祉方面的投入显得与大众的期望值仍相距甚远。一位受访者坦率地对我说过，“就是怕中国会乱。”这句话我出于众所周知的原因没有写入文章，但其实这是我在采写《富人移民进行时》这篇文章时感触最深的话语。GDP 增长并不等于民众收入的增长，而民众收入即使增长了，也可能会被通货膨胀吞噬。即便没有通胀的因素，在教育、医疗、社会保障、食品安全、环境质量等方面，人们仍存在重重的疑虑。换言之，大家失去了安全感。因此，有钱的人就纷纷寻找途径移民海外。

移民潮带走的不仅是大量的财富，中国各行业的精英人才，还可能带走这个国家未来发展的希望。青年作家韩寒曾说过这样一句话，“爱国，就是如果有选择的机会你还愿意生活在这个国家。”但很显然，在采访过程中，我们遇到的许多人都是生在红旗下，长在红旗下，年过不惑的人们，他们对于祖国的热爱是可以从眼眶中难以抑制的湿润看出来的。虽然选择离开，但我相信，他们中相当大一部分人还是爱国者。

在《经济观察报十年特刊》上回顾这组文章时，我心中仍然激荡着难以名状的悲伤。一个在西方世界看来欣欣向荣、且日益挑战世界经济霸主地位的强大国家，却让自己的许多精英子民困惑于走与留的问题。悲哀！



文章摘要

国信证券爆 PE 腐败大案

作者：黄利明 李保华 出版日期：2010.6.14 01 版

5 月 26 日，国信证券内部通报，原投行四部总经理李绍武在执业过程中违反法律法规、中国证监会相关监管规定及公司规章制度，严重违反了公司劳动纪律，对其予以开除处理，并解除劳动合同。经本报调查，一幅令人震惊的“PE 腐败”图谱逐步展开。

自 2001 年来，李绍武通过其妻邱利颖及其设立公司等方式，参股已上市公司莱宝高科 6 万股、轴研科技 65 万股，以及已过会正等待发行批文的准上市公司河南四方达超硬材料股份有限公司 100 万股，此三项总投入不足 143 万元，按目前市值测算达 3200 万元，回报率超过 20 倍。

本报记者张勇在《国信 PE 腐败案发酵 监管层拟全面清查》的后续报道中提到，证券监管高层已经过问国信证券的 PE 腐败案件，并可能就全行业存在的问题展开深入调查。

新闻背后

监管的低调与无奈

张勇 / 文

国信 PE 腐败案的曝光，使券商投行界的许多潜规则浮出水面。由于此案是因券商自查而来，并非是在一次自上而下的清查中出现，因此监管部门的态度显得更加重要。

然而，让我们感到意外的是，监管机构对外界的态度却显得过于低调，后经了解，这种低调也有一定的无奈之处，可以说，此案所反映的如何防范 PE 腐败的意义远大于案件本身。

首先，在多数业内人士看来，国信李绍武案与此后出现的中信谢风华案都是有明显的违规行为，显性证据充分，定性不难，但大多数的违规很难找到确凿证据，这让监管部门难以正式就行业腐败程度对外发表态度。

其次，创业板的推出，由于有一定程度上的“仓促”，导致了创业板推出之初监管尺度相对较松，监管部门的审核角度主要放在上市企业的行业及成长性上，对企业发起人的历史不太注重。在没有明确防控机制出台的前提下，证监会对如何处理行业的腐败问题也难以表态。

另外，虽然行业清查已经展开，但证监会显然对结果将如何没有把握，因此低调行事成为了最后的选择。因此，监管部门对于 PE 腐败案的真实态度到底如何是需要我们具体把握的，如果对此判断不清，容易在日后的报道中陷入被动。

2009 年资本市场的火爆程度助推了上市企业股东一夜暴富的“神话”，当时舆论几乎一边倒地对暴富者进行“喊打”，此后相当长一段时间才逐渐出现较为中性的评价。在我们看来，对国信 PE 腐败案的态度，不能因为投行人员的违规而过多地牵连上市企业。实际上，制度性的某些缺陷是加重参与上市企业整个上市过程的投行人员违规冲动的原因之一，因此在报道中我们延伸了对 PE 腐败链条的报道和对制度缺陷的部分呈现，希望使报道呈现得更加平衡及有一定的高度。



文章摘要

资中筠:重建知识分子对“道统”的担当

作者:浩宇 出版日期:2010.7.5 46 版

抗日战争时期，正在求学的她体会到民族的屈辱;抗日战争后,内战的硝烟让她痛恨国民政府的腐败,于是逃避政治,埋首书斋;新中国建立初期，她似乎看见了祖国光辉灿烂的未来，走出书斋积极投身各项活动;20 世纪 50 年代初,怀着对理想的信念和阶级出身的原罪感,她诚心诚意接受思想改造,却逐渐迷失了自我;20 世纪 50 年代末，工作的安排使她逃脱了“反右运动”;文革期间,被赶到农村劳动的她有机会了解现实，开始疑惑与思索;20 世纪 70 年代末,她决定潜心从事学术研究，开放的学术殿堂让她感受到改革开放的热潮，也逐渐回归自我,恢复独立思考。

今年 80 岁的她，从没有停止过对心灵自由与思想独立的追求和对民族前途的忧虑与思考。她就是资深学者,国际政治及美国研究专家,中国社会科学院荣誉学部委员、美国研究所退休研究员、原所长资中筠先生。

她珍视“独立”二字,只希望能以独立学人的身份立于世，她告诉笔者,“之所以 1991 年我就坚决辞去所长的职务，因为在所长的岗位上，有很多不自由。不是行政上的不自由，而是你必须说你不想说的话,或者是去贯彻你不赞成的指令。于是我下决心:在尽可能的范围内,我要自由。”对自由的追求越来越渗透进她的思想,而让这位睿智的老者现在忧虑的,也正是目前中国知识分子群体缺乏独立思想和独立人格。

新闻背后

采访背后的故事

■ 浩宇 / 文

进入 2010 年，多位学界耆宿迎来八十华诞。年初是吴敬琏先生，然后是李泽厚先生，年中则是资中筠先生。博源基金会计划举行一场学术研讨会，以祝贺资先生八十华诞。在此之前,基金会要我采访资先生,我欣然接受。

我久仰资先生大名，佩服其学识。她与陈乐民先生共同主编的《冷眼向洋》丛书开阔了我的视野,至今仍是我案头的必备之书。更让我佩服的是,资先生不攀附权贵、只希望能以独立学人的身份立于世的可贵精神。

在公共场合被介绍身份时,主持人常提到资先生“曾为毛主席和周总理等国家领导人做翻译”。对此,资先生曾经专门著文声明:只是偶尔为一些官员包括国家领导人做翻译,“临时应命,绝非专任”,“旁人看来也许以为值得羡慕，我却有庄子寓言中的‘腐鼠’之感。”可是,至今一些人仍然以“红墙有幸亲风雨”为荣。如瑞士日内瓦大学一直鼓吹“中国模式”的某教授,动辄以“曾经担任邓小平英文翻译”自豪。“可怜腐鼠成滋味,猜意鸩雏尽未休。”在如此世风之中，更可见资先生的卓立品格。

2010 年 9 月的一天,我坐在资先生家的客厅里，听她讲述八十年的人生经历:从天津银行家的小姐，到清华大学英语系的高材生,从“中国人民保卫世界和平委员会”,到“中国人民对外友好协会”，再到中国社会科学院美国所，她最终选择了学术,回归了她所向往的“安静的书桌”。

但是，资先生并没有放弃对社会的关怀，转轨社会中的种种不平现象让她不时从书籍中抬起头来，倾听远方的疾苦声。她奋笔写下一篇篇随笔，字里行间流泻着对吾土吾民的挚爱、对民族命运的忧思、对文明和正义的呼唤，彰显了一位知识分子的良知和胸怀。

在采访中，资先生解剖自己的思想历程。她坦诚地说:“我自己觉得越想越明白,慢慢看透了体制,也明白了中国到底应该走怎么样的一条道路。”幼年得到的爱国教育没有因为个人经受的苦难而消磨，同时由于思想的开阔获得了新的视角，“过去国际关系整天考虑的是国家利益,现在我觉得,还需要从人类共同的角度去考虑，从人民的幸福的角度来看。”

让资先生感到忧虑的是，当代中国知识分子群体缺乏独立思想和独立人格,因此,她呼吁“重建知识分子对‘道统’的担当”。在知识分子日益犬儒化的今天，资先生的呼吁益发显得可贵。

采访文章发表后，网站争相转载,读者纷纷留言,称赞资先生敢说真话,感叹偌大的中国,真正像资先生的这样的知识分子太少了。

资先生现在是中央文史研究馆馆员。前不久,我见到一位老先生，他告诉我：国务院总理温家宝在颁发聘书时说,资先生几次拒绝,现在终于给了我们面子。我没有向资先生求证此事,但我相信这是真的。而且我相信，资先生仍会一如既往地说真话,以身作则担当“道统”。

萨义德在《知识分子论》中对知识分子有两个精辟的定义:一是“敢于对权势说真话的人”，一是“业余人”,即从专业的围墙里漂流出来的关怀社会、关心民瘼的人。像资先生这样的知识分子,今天中国还有几人?


46 OBSERVER
Personal History 个人历史
资中筠:
重建知识分子对“道统”的担当

经观记忆



谁在抬高北京房价

作者:张延龙 周亚玲 陈文雅 杨光
出版日期:2010.4.26 49 版

从四月初开始,本报记者深入北京各重点区域和楼盘,试图拼接出一幅北京楼市炒家的真实形象和资金路线图，大量来自开发商的内部信息、营销总监和一线销售人员的经验数据使这条路线渐渐清晰,被房地产巨网粘连在一起的利益相关者们在新政卷起的风暴中正体味悲喜。



国美阵痛:从帝制到共和

作者:姜雷 李丽 胡中彬 袁朝辉
出版日期:2010.8.16 25 版

国美控制权的纷争正白热化,很多人将这一过程概括为“去黄光裕”。

不过，这不单单是家族股东与职业经理人之间的私人恩怨，无论最后争斗的结果如何，透过这个公司政治与控制权的纷争，一个威权时代的国美电器正在瓦解，国美新的管理秩序正在这一争斗之中逐渐成形。



富力地产

香港联合交易所上市编号：2777

[国家统计局]权威发布:2005~2009年连续五年获全国房地产综合实力第一名



京房售证字（2010）204号　本广告中面积仅为建筑面积，图片及文字仅做说明使用，并不构成双方买卖合同内容，最终解释权归开发商所有。



简约美学　奢雅于心

563㎡独栋别墅，1席珍藏机会

6.5m挑高会客厅，整层主人空间，独立双车库
赠270°旋转观景露台、步入式双庭院，以品质鉴证时代居住的顶点

金融总部商务区，核心区价值可现
富力湾，新城CBD核心的纯别墅大盘，聚焦世界目光，独享得天优势，彰显繁华之上的尊崇与雍容

010-5978 7777

北京·顺义新城·潮白河畔·现代别墅

R&F 富力地产 R&F PROPERTIES | 创建非凡　至善共生

www.rfchina.com